

LE RAJUSTEMENT DES SALAIRES PAR L'ARBITRAGE EN 1937

Examen de deux cents sentences surarbitrales
(19 janvier 1937 - 14 mai 1937)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Mardi 12 juillet 1938, à 14 heures

PAR

Suzanne BUGNET

MEMBRES DU JURY :

Président.....	MM. DE MENTHON, professeur.
Assesseurs.....	P.-H. TEITGEN, agrégé.
	GUITTON, chargé de cours.

✱

NANCY
IMPRIMERIE GRANDVILLE
10, RUE DE MALZÉVILLE

1938

LE RAJUSTEMENT DES SALAIRES PAR L'ARBITRAGE EN 1937

Examen de deux cents sentences surarbitrales
(19 janvier 1937 - 14 mai 1937)



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547411_0002

LE RAJUSTEMENT DES SALAIRES PAR L'ARBITRAGE EN 1937

Examen de deux cents sentences surarbitrales
(19 janvier 1937 - 14 mai 1937)

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Mardi 12 juillet 1938, à 14 heures

PAR

Suzanne BUGNET

MEMBRES DU JURY :

Président.....	MM. DE MENTHON, professeur.
Assesseurs.....	P.-H. TEITGEN, agrégé.
	GUITTON, chargé de cours.

✱

NANCY
IMPRIMERIE GRANDVILLE
10, RUE DE MALZÉVILLE

1938

FACULTÉ DE DROIT DE NANCY

Doyen : M. SENN (*, 1870, 1871 I).

Assesseur du Doyen : M. HENRY (*, 1871 I).

Doyens honoraires : MM. F. GÉNY (C *, 1871 I), MICHON (*, 1871 I).

Professeurs honoraires :

MM. MAY (*, 1871 I).

ROLLAND (1871 I).

MOREL (*, 1871 I).

GÉNY (C *, 1871 I).

RENARD (1871 I).

MICHON (*, 1871 I).

TROTABAS (1870, 1871 A).

Maître de conférences honoraire : M. MÉLIN (1871 I), docteur en droit.

MM. SENN (*, 1870, 1871 I), professeur de Droit romain.

HENRY (*, 1871 I), professeur de Droit criminel.

KRÖLL (1871 I), professeur d'Histoire du Droit.

LALOUEL (1871 I), professeur de Droit international public.

LESCOT (1871 I), professeur de Droit commercial.

SIMONNET (1871 I), professeur de Droit civil.

VOIRIN (1870, 1871 I), professeur de Droit civil.

F. DE MENTHON (1871 A), professeur d'Economie politique.

DURAND, professeur de Droit civil.

MARCHAL, agrégé d'Economie politique.

TEITGEN, agrégé de Droit public.

GUITTON, docteur en droit, chargé de cours d'Economie politique.

REUTER, docteur en droit, chargé de cours de Droit public.

LAMBERT, docteur en droit, chargé de cours de Droit romain.

PERRET, docteur en droit, chargé de cours de Droit privé.

ROSAMBERT, docteur en droit, chargé d'enseignement de Droit civil de capacité.

LAPOINTE (1871 I), secrétaire.



La Faculté n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions particulières du candidat.

A MONSIEUR FRANÇOIS DE MENTHON

Mon Professeur

MEIS ET AMICIS

INTRODUCTION

Depuis 1936 de profonds changements ont affecté la structure économique de la France.

Cette transformation porte surtout sur la formation des salaires.

Au régime de liberté économique basé sur le principe individualiste-libéral de l'autonomie de la volonté : la contrat fait la loi des parties, s'est substituée avec les accords Matignon et la loi du 31 décembre 1936 une réglementation très restrictive de liberté, la supprimant complètement dans certains cas et se substituant aux contrats débattus par les parties.

I

Cependant dans une large mesure les réformes de 1936 ont été préparées par une longue évolution antérieure.

Depuis la loi Le Chapelier, la libre concurrence en matière de salaires s'est trouvée peu à peu limitée dans les faits.

Dans un régime de libre concurrence les prix se forment par le jeu des lois de l'offre et de la demande : pour un marché donné, à un certain moment,

toutes les marchandises de même qualité se vendent au même prix ; prix unique qui est tel que la quantité demandée est égale à la quantité offerte à ce prix, et qui permet de réaliser le plus grand nombre de transactions.

Dès lors le salaire, prix d'une marchandise d'une catégorie particulière, le travail humain, va en gros suivre les mêmes lois. Le mot de Cobden montre de façon saisissante le rôle essentiel des facteurs quantitatifs : « Quand deux patrons courent après un ouvrier les salaires montent, quand deux ouvriers courent après le même patron, ils baissent ». Les services humains dans l'organisation libérale sont traités comme une marchandise, puisqu'ils se vendent, s'achètent et qu'il existe entre leur offre, leur demande et leur prix des relations sinon identiques du moins analogues à celles qui s'établissent pour les marchandises ordinaires ; en particulier la concurrence tendra à amener leur prix aux environs de leur coût de production, c'est-à-dire au minimum nécessaire pour que l'ouvrier puisse s'entretenir ainsi que sa famille. C'est le coût incompressible de la marchandise travail qui va en fixer le prix de vente.

Etant donné d'une part l'espèce particulière de marchandise dont il s'agit, d'autre part l'inégalité de situation entre celui qui offre le travail et celui qui en demande, entre l'employeur qui peut attendre et chercher d'autres travailleurs moins exigeants, et le salarié qui ne peut attendre pour vivre et nourrir sa famille, il apparaît immédiatement combien un tel état de choses a pu paraître choquant : loi d'airain, loi désolante qui ne laisse d'espoir en aucune amélioration puisque la hausse des salaires est inéluctable-

ment enrayée par celle des coûts, tandis que la baisse peut se poursuivre à un niveau très bas.

A chaque crise économique, qui entraîne du chômage les salaires baisseront, jusqu'à ce minimum et cette baisse est la condition indispensable de la reprise des affaires.

Mais peu à peu une évolution se remarque dans les faits : les salaires ont échappé de plus en plus aux lois de la concurrence.

Si l'on compare les taux de salaires pratiqués en 1830 avec ceux pratiqués en 1914, le niveau des prix étant sensiblement resté le même, on constate que, parti d'un niveau très bas, misérable même, le pouvoir d'achat ouvrier n'a cessé de se relever d'abord lentement pour atteindre à la veille de la guerre le double de ce qu'il était en 1830. Après la guerre, il y a un ralentissement dans cette ascension, puis une reprise après 1926-1927 jusqu'en 1930 où les salaires sont supérieurs aux taux de 1914. On peut donc conclure à une atténuation très sensible de la concurrence sur le marché du travail (1).

(1) En théorie on peut concevoir un mouvement cyclique des salaires ; ceux-ci affecteraient un mouvement oscillatoire autour d'un axe fixe : les augmentations aisément accordées en période de prospérité par les entreprises, étant annulées par des diminutions correspondantes en période de crise.

En réalité il en va différemment. Si ce schéma théorique est à peu près exact en prospérité et si les entreprises consentent des hausses que la situation leur permet d'accorder, en crise, les ouvriers ne voient pas aisément baisser leur rémunération. La baisse du salaire nominal sera inférieure à celle du coût de la vie entraînée par la chute des prix et le salaire réel va peut-être même continuer à croître. En France ce mouvement est particulièrement net : de 1930 à 1935 le coût de la vie a baissé de 20 % les taux de salaires n'ont baissé que de 8 %.

Remarquons que l'on ne considère pas les salaires globaux ; notre affirmation n'est exacte qu'en ce qui concerne les non-chômeurs, ceux qui, malgré la crise, ont pu conserver un emploi durant toute la semaine de travail.

Quelles sont les causes profondes de cette évolution ? Les conséquences excessives auxquelles aboutissait la doctrine libérale ont par réaction contre cette loi de fatalité pesant sur une partie de l'humanité, contribué à donner naissance à une conception diamétralement opposée ; celle du minimum psycho-sociologique de salaire (1). L'aspect économique du salaire n'est plus seul considéré. Il n'est plus seulement l'un des éléments du prix de revient de l'objet fabriqué ou le prix de l'effort fourni, que la concurrence tendait à réduire au minimum.

Son aspect social apparaît et grandit. La rémunération du travail constitue pour le travailleur, la mesure de son droit à la vie. La Société qui impose des cadres précis à l'activité de l'ouvrier, doit lui assurer en retour les moyens non seulement de vivre matériellement, mais encore de participer, par son travail, aussi pleinement que possible, à tous les avantages matériels et moraux de la civilisation. Dès lors il convient que le fruit retiré par l'ouvrier de son labeur soit augmenté au maximum. Dans toutes les classes de la société se diffuse l'idée que le taux du salaire dont dépend la vie de l'ouvrier ne saurait être entièrement à la merci des conditions du marché et qu'il ne saurait être maintenu par la concurrence à un niveau très bas alors que le niveau économique est supérieur ; dans tous les cas un minimum doit être assuré à chacun. On passe ainsi d'une conception purement individualiste, à une conception plus concrète et plus généreuse des besoins des masses. Evolution due, en partie

(1) Voir Fr. de MENTHON : Cours de licence et diverses conférences et dans Mélanges Truchy : Le salaire psycho-sociologique, Sirey, 1938.

au libéralisme politique qui, aboutissant à la démocratie, organise les rapports humains dans une atmosphère d'égalité, en partie à la diffusion de l'instruction créant des besoins nouveaux qui, avec les progrès techniques réalisés, devaient et pouvaient être satisfaits, à condition que le pouvoir d'achat des masses augmentât en même temps que la productivité.

Les assurances optimistes de la doctrine libérale paraissent de plus en plus insuffisantes.

D'autres théories semblent devoir apporter une solution plus équitable au problème des rapports entre le capital et le travail. Le socialisme naît. D'une façon plus précise encore, l'école sociale chrétienne fixe les notions de juste prix, de juste salaire ; dès 1891 le pape Léon XIII affirme dans la célèbre encyclique « *Rerum novarum* » que le travail n'est pas une marchandise.

Le besoin de sécurité, le désir de conserver les avantages acquis sous le régime de libre concurrence, ont entraîné les individus à se grouper, à s'unir. La concurrence disparaît dans les faits et ce mouvement est surtout symptomatique dans la classe ouvrière qui la première sent le besoin de la solidarité. Clandestine, cette organisation devient permanente lorsqu'en 1854 on reconnaît le droit de grève et en 1884 le droit syndical. Son premier objectif est de supprimer la sous-concurrence c'est-à-dire la concurrence des ouvriers entre eux et de substituer aux conditions imposées par le patron, un accord concerté pour se refuser à travailler à trop bas prix. Dès cette époque se marque dans leurs revendications le souci d'un minimum de salaires ; l'estimation collective fixe un coût de pro-

duction obligé de la main-d'œuvre pour les entreprises.

Si le syndicalisme ne rassemble qu'une minorité jusqu'en 1936 (en général il groupe un très faible pourcentage des salariés, exceptionnellement 20 %), son influence déborde largement les cadres du syndicat. Soutenue par l'opinion publique, c'est cette solidarité ouvrière qui obtient des hausses substantielles en prospérité.

D'un autre côté la limitation de la concurrence entre les entreprises facilite cette politique : les cartels, qui dès 1873 se multiplient, aboutissent à une tarification des prix, libèrent les producteurs des soucis de concurrence et les disposent à consentir des améliorations à leur personnel.

Devant les abus résultant de l'absence de toute réglementation le législateur était intervenu, en limitant la liberté du travail en des domaines toujours plus nombreux.

Sous la III^e République, notamment le suffrage universel, les doctrines sociales (socialisme marxiste et écoles interventionnistes qui conservent le principe de la propriété, telle l'école sociale chrétienne), enfin, la législation internationale du travail créée par le traité de Versailles ont tendu de multiples façons à améliorer la condition des travailleurs.

Cette condition échappait ainsi de plus en plus à la concurrence sur le marché du travail.

II

Depuis Juin 1936, les réformes sociales se sont succédées à un rythme précipité.

Les Accords Matignon du 7-8 juin 1936 en sont la préface.

Ces derniers portaient essentiellement, en ce qui concerne les salaires, sur deux points : généralisation des contrats collectifs de travail — rajustement des salaires à la hausse du coût de la vie.

Ils décidaient :

1) les conditions du travail pour chaque profession et chaque région devront à l'avenir être établies par des contrats collectifs librement débattus entre les organisations syndicales.

2) art. 4 : « les salaires réels pratiqués pour tous les ouvriers à la date du 25/5 36 seront, au jour de la reprise du travail, rajustés suivant une échelle décroissante commençant à 15 % pour les salaires les moins élevés pour arriver à 7 % pour les salaires les plus élevés, le total des salaires de chaque établissement ne devant en aucun cas être augmenté de plus de 12 %. Les augmentations de salaires consenties depuis la date précitée seront imputées sur les rajustements ci-dessus définis. Toutefois ces augmentations resteront acquises pour leur partie excédant lesdits rajustements. Les négociations pour la fixation par contrat collectif des salaires minima par région et par catégorie qui vont s'engager immédiatement devront concerner en particulier le rajustement des salaires anormalement bas... »

Un communiqué (1) de la C.G.T. et de l'Union des Syndicats de la Région parisienne, commentant cet accord montre bien quelle portée effective la partie ouvrière lui donnait : « le taux du salaire minimum

(1) *Le Temps*, 10 juin 1937.

accepté par catégorie et par région, le rajustement des bas salaires à ce taux amèneront fatalement dans toute une série de cas particuliers une augmentation supérieure à 15 % puisque les salaires particulièrement bas devront être obligatoirement alignés sur le salaire minimum fixé... En bref nous devons dire que les travailleurs obtiendront dans un délai très rapide, avec l'application des 40 heures et des congés payés, une augmentation globale de 35 % ».

Mais à la hausse des salaires acceptée et rendue effective, succéda comme conséquence celle des prix. Malgré les avertissements de MM. P. Reynaud à la Chambre, Jacquier au Sénat, les ouvriers bénéficiaires des augmentations consenties, se figuraient que leur pouvoir d'achat allait s'accroître dans la même proportion, comme certains le leur avaient d'ailleurs affirmé. Ils se refusaient à admettre, niant l'évidence, que cette hausse générale et soudaine allait avoir une répercussion presque immédiate sur les prix, ceux-ci étant fonction du coût de production, et sur le coût de la vie, donc sur ce pouvoir d'achat qu'ils estimaient intangible.

La question se posait alors pour le Gouvernement de protéger le niveau des salaires acquis en juin.

Il crut d'abord y parvenir en agissant sur les prix, pour empêcher leur montée. Il affecta de ne voir dans les premières hausses qu'une manœuvre illicite qu'il se faisait fort de juguler par une application rigoureuse des articles 419 et 420 Code Pénal et par un retour à la législation de guerre sur la spéculation illicite. Les comités de surveillance des prix, comité national, comités départementaux furent rétablis.

Mais cette répression fut bientôt insuffisante : il fal-

lut reconnaître la légitimité de certaines hausses, les poursuites intentées furent interrompues.

Les masses réclament alors des augmentations de salaires pour compenser la hausse des prix qu'on ne pouvait enrayer. Elles revendiquent l'échelle mobile c'est-à-dire la compensation intégrale de la hausse du coût de la vie par l'ajustement automatique des salaires dans les mêmes proportions.

Puis la dévaluation intervint, qui allait précipiter le mouvement de hausse.

Le projet de loi monétaire comportait l'échelle mobile des salaires mais le Sénat s'y opposa et il fallut trouver un biais. L'art 15, § 2, de la loi du 1^{er} octobre la remplaça par l'organisation d'un régime temporaire de conciliation et d'arbitrage « en vue du règlement des différends nés de la hausse du coût de la vie consécutive à la loi monétaire et de la révision éventuelle des clauses des conventions collectives relatives aux salaires ».

Le Gouvernement essaya d'amener les organisations patronales et ouvrières à se mettre d'accord en vue de jeter les bases d'une organisation générale de conciliation et d'arbitrage. Ouvertes le 14 septembre, les négociations échouèrent. Devant le renouveau d'agitation, le 27 novembre, le Gouvernement déposa sur le Bureau de la Chambre un projet de loi qui fut voté après plusieurs navettes le 31 décembre (1).

La base du nouveau régime du travail institué en juin 1936 repose sur le mécanisme de la convention

(1) Le gouvernement était autorisé jusqu'à la clôture de la session ordinaire de 1937 (c'est-à-dire en juillet) à fixer par décrets rendus en Conseil d'Etat, les modalités des procédures. Ce fut l'objet du décret du 16 janvier 1937.

collective, mais, à défaut de convention collective, nous sommes, ne l'oublions pas, en régime libéral, et ce sera la loi de l'offre et de la demande qui s'appliquera pour déterminer le salaire. La Cour de Cassation dans un arrêt du 4 août 1937 (*Droit ouvrier*, 1937, p. 470) a précisé qu'une augmentation de salaire basée sur une demande d'application de l'accord Matignon ne s'inspirait que de motifs vagues et imprécis, voyant dans cet accord une simple recommandation et non une disposition ayant force légale obligatoire.

Nous sommes toujours avants nous dit en économie libérale (et certains ont pu affirmer que, maintenant bien plus qu'autrefois, sont pleinement réalisées les conditions de liberté dans la discussion entre organismes de force égale) mais qu'une convention collective intervienne et voici que son mécanisme va dans une certaine mesure nous transporter dans une économie réglementée, dans un régime plus ou moins autoritaire.

Quelle sera en effet la situation, non pas de ceux qui ont pu discuter la convention et faire admettre leur point de vue ou des concessions en faveur de leurs thèses, mais de ceux qui postérieurement à sa signature vont y adhérer, celle aussi des membres opposants des groupements signataires ?

Ils ont sans doute la faculté de ne pas adhérer ou de donner leur démission, mais sont-ils vraiment libres à un moment où ils sentent plus que jamais le besoin de se serrer les coudes ? Il est bien évident qu'ils feront le plus souvent contre mauvaise fortune bon cœur et il serait possible d'établir entre les clauses signées une hiérarchie subjective à chacun, selon le degré d'agrément qu'il y apporte. Et que dire de la

situation des entreprises et des syndicats qui se verront, par l'effet de l'arrêté d'extension prévu à l'art. 31 du Code du travail, imposer une convention qu'ils désapprouvent peut-être. Ici se montre bien le caractère autoritaire de la législation nouvelle. Au fond il ne s'agit pas d'une convention au sens étymologique (convenir) mais d'une loi privée, professionnelle.

On est loin du principe originaire et sacro-saint de l'autonomie de la volonté.

III

Les lois du 1^{er} octobre et 31 décembre 1936, devant l'impuissance des institutions juridiques existantes à résoudre les conflits de force, qu'on appelle encore conflits d'intérêts ou de réglementation, devant la nécessité de fixer tout d'abord le droit lui-même, la norme selon laquelle les parties devront régler leur différend, ont laissé à la libre détermination d'un tiers, l'arbitre, le rajustement des salaires à la hausse du coût de la vie. Par là elles ont encore apporté une brèche aux fondements juridiques et individualistes de notre droit, brèche qui est d'importance si l'on considère l'étendue des pouvoirs arbitraux et le domaine où ils s'exercent.

« La loi décide qu'ils sont « d'amiabes compositeurs », c'est dire qu'ils ne sont pas tenus comme le seraient des juges de donner au conflit la solution que commanderait le droit positif en vigueur, qu'ils peuvent lui donner celle qui en conscience, leur paraîtra équitable. La définition de l'amiable compositeur est en effet la suivante « Arbitrateur si est celui qui de la cause est chargé à sa conscience, ordre de droit gar-

dé ou non gardé, et peut les parties appoincter selon que bon luy semble ». (Bouteillier Som. rur., liv. 2, tit. 3). La définition moderne ne diffère guère de l'ancienne : si l'on se réfère à Capitant (Vocabulaire Juridique. V^o Amiable compositeur) : c'est l'arbitre qui possède le pouvoir de décider autrement que d'après les règles du droit c'est-à-dire en équité quant au fond et sans égard aux règles de procédure quant à la forme. Ils pourront donc en principe statuer *sine lege*, *ultra legem* ou même *contra legem*. »

La solution est audacieuse car d'une part l'arbitrage de la loi du 31 décembre 1936 est obligatoire et s'impose aux parties et d'autre part il doit résoudre des conflits intéressant au premier chef l'ordre public.

L'art. 5 de la loi se contentait seulement de rappeler aux arbitres qu'il n'est pas d'équité actuellement concevable hors certains principes de notre « constitution sociale » : droit de propriété, droit syndical, liberté individuelle, liberté du travail, liberté syndicale et que leur action devait s'exercer afin d'établir un règlement équitable des conditions du travail « en vue de créer aux lieux d'emploi une atmosphère de collaboration dans le respect des droits mutuels des parties. « Pour aboutir à ce résultat, constate un surarbitre, j'ai le libre choix des moyens, l'équité pour but, ma conscience pour guide. En somme Saint-Louis sous son chêne ».

Compétence générale tant économique que juridique, le pouvoir d'apprécier à tout instant si les conditions économiques du moment ne doivent pas donner lieu à la révision de clauses librement consenties, telle doit être considérée celle qui est la leur. Cette interprétation résulte aussi bien des débats parlemen-

taires, que des déclarations du Président du Conseil à la Chambre et au Sénat.

Ce pouvoir est rendu encore plus absolu du fait que les sentences sont sans recours.

Les arbitres n'ont qu'une seule obligation à remplir. Leur sentence doit être motivée (art. 6). Au cours des débats parlementaires, le législateur avait cru difficile d'obliger les arbitres « amiables compositeurs » à motiver leur sentence. Il s'est rallié cependant à cette solution étant entendu que dans le cas présent, la motivation ne saurait être qu'une explication, une simple justification de la décision, dénuée de tout fondement juridique précis à la différence des attendus des jugements ordinaires. L'examen de ces considérants est donc d'un grand intérêt quand on veut savoir comment les arbitres ont compris leur rôle et comment ils sont parvenus à réaliser cet idéal d'équité que leur assignait la loi.

On confiait à des hommes, certes éminemment capables, le pouvoir de se substituer aux parties pour faire ce à quoi elles n'avaient pu aboutir.

L'arbitre est en présence d'une part d'un syndicat ouvrier qui réclame, statistiques du coût de la vie en mains, des augmentations de salaires et d'autre part de patrons qui déclarent et prouvent chiffres à l'appui qu'on ne saurait les contraindre à ces relèvements sans entraîner leur ruine et par là même le chômage de leur personnel.

Va-t-il essayer de déterminer le juste salaire en ne tenant compte que des facteurs qui le détermineraient en libre concurrence ? Il chercherait en quelque sorte à construire une courbe de l'offre de travail et une

courbe de la demande le point d'intersection lui indiquant le prix auquel tendent à s'établir ces salaires.

Dans ce cas son rôle se réduirait à une observation purement passive de données numériques et il n'y aurait pas grand changement. L'évolution psychologique et économique antérieure que nous venons de retracer ne permet pas une telle attitude. D'autres considérations que les considérations quantitatives interviennent, les notions de salaire vital, de minimum psycho-sociologique — et le rôle de l'arbitre va devenir celui d'un chimiste habile à doser différemment, selon le cas d'espèce, l'importance à accorder à chacun d'eux.

La matière est absolument neuve. Ils n'ont pour s'inspirer que des considérations générales de salaires minimum, vital, psycho-sociologique. Mais pour que le règlement soit équitable il faut tenir compte aussi des possibilités industrielles afin de ne pas sacrifier l'une des parties à l'autre. Dans chaque cas il va leur falloir faire la part des intérêts respectifs des parties au mieux de l'intérêt général.

Des savants de cabinet, de hauts fonctionnaires de l'Etat : professeurs de Faculté, magistrats ou ingénieurs en chef des services techniques se sont trouvés tout à coup, avec le problème du rajustement des salaires, plongés dans la réalité économique la plus concrète.

Il était nécessaire de choisir les arbitres parmi des hommes dont la situation et la formation intellectuelle garantissaient l'impartialité et la compétence.

Mais en revanche ne pouvait-on craindre (chacun rendant au nom de ses propres théories, de ses propres convictions des sentences divergentes), d'engager

l'économie dans une aventure et de fausser sans remède les conditions d'une concurrence qui bien qu'affaiblie n'en demeure pas moins la trame de notre régime économique actuel ? Il y avait un hiatus, une contradiction comme certains l'ont fait remarquer dans l'organisation de cette réglementation au sein d'une économie qui reste encore individualiste et libérale. La concurrence subsiste entre les entreprises : concurrence nationale et étrangère.

Comment vont-elles pouvoir lutter victorieusement sous un poids accru de charges, d'autant plus lourdes que l'expérience intervenait à une période peu favorable de la conjoncture, à peine au sortir de la crise la plus violente. La production sensiblement réduite avait besoin d'être stimulée, on a cru y parvenir en augmentant le pouvoir d'achat des masses. A la demande accrue devait correspondre un abaissement des coûts. Mais ce coût, dont la réduction était en somme le grand objectif, on commençait par le grever. Il y avait là une antinomie première qu'il était nécessaire de résoudre.

Ce sera l'objet de notre étude que d'essayer de dégager des sentences rendues la jurisprudence arbitrale.

IV

Cette étude présente un double intérêt : théorique et pratique.

Théorique tout d'abord : nous sommes en présence d'un grand effort très sincère de normalisation des relations entre employeurs et salariés, entre le capital et le travail, considérés tous deux non plus

comme des forces antagonistes mais égales en droits qui doivent au même titre, parce que toutes deux également indispensables, collaborer au développement économique du pays dans une ambiance de paix sociale — et les premiers essais de réalisation de cette harmonie désirable doivent nous intéresser par les motifs auxquels ils ont fait appel.

Une notion nouvelle du salaire se trouve déjà esquissée dans cette première jurisprudence arbitrale. Mais en même temps apparaît dès le début une antinomie entre un régime de salaires arbitraux et un régime de prix de concurrence, antinomie qui risque de provoquer les plus graves désordres économiques.

A côté de cet intérêt d'ordre général, il en existe un autre qui n'est pas négligeable. La loi de 1936 était incomplète (ainsi elle laissait de côté la question des allocations familiales), imprécise comme nous l'avons vu, et les débats parlementaires n'apportaient aucune indication complémentaire.

Cela était voulu, peut-être : le législateur n'a laissé de si larges et si vagues pouvoirs aux arbitres qu'afin de susciter une expérience dont les enseignements lui seraient profitables. De la loi de 1936 complétée, modifiée selon les nécessités qui étaient apparues au cours de 18 mois de constructions jurisprudentielles, est sortie la loi du 4 mars 1938. On peut donc considérer cette jurisprudence arbitrale comme une sorte de travail préparatoire très fouillé, construit sur la réalité vivante. Cet intérêt subsiste encore aujourd'hui.

C'est ainsi que les considérants dits « d'équité » invoqués en 1937 par les arbitres pour rajuster les salaires, se retrouvent aujourd'hui à peu près inchan-

gés pour la détermination des salaires dont la hausse du coût de la vie rend la modification nécessaire, selon les termes de l'art. 10 de la loi du 4 mars 1938.

L'examen des possibilités des entreprises n'est pas non plus très différent depuis la loi nouvelle de la pratique arbitrale antérieure, et à ce point de vue encore l'analyse des premières sentences arbitrales, les seules d'ailleurs qui ont fait l'objet jusqu'à présent d'une publication officielle, reste la principale source de documentation.

V

Nous allons étudier de quelle manière les arbitres ont résolu la question de l'adaptation des salaires aux hausses du coût de la vie, ce qui revient en définitive à préciser la notion de juste salaire en tenant compte de la conjoncture.

Le salaire doit être envisagé sous ses deux aspects, l'un de revenu pour l'ouvrier, l'autre de coût pour le patron.

Cette dualité explique pourquoi les arbitres, après avoir envisagé les motifs qu'ils dénomment « d'équité » considérant le salaire en tant que revenu du travailleur, examinent ceux qui ont rapport aux possibilités des entreprises et d'une façon encore plus large aux conditions de l'économie générale.

Le plan de cet ouvrage va, dès lors, s'inspirer de l'ordre suivi par les arbitres et après avoir étudié les conditions de recevabilité des demandes en rajustement et dressé un tableau d'ensemble des décisions arbitrales, nous verrons successivement les considé-

rants dits « d'équité », les considérants relatifs aux possibilités des entreprises, et enfin ceux qui se réfèrent aux besoins de l'économie générale.

Les sentences citées seront accompagnées de leur date ou encore de la page du *Journal Officiel* à laquelle elles figurent.

CHAPITRE PREMIER

FONDEMENTS JURIDIQUES DE LA RECEVABILITÉ DES DEMANDES EN RAJUSTEMENT

Selon le droit commun, les contrats, faisant la loi des parties, ne peuvent être révisés pendant la période pour laquelle ils ont été conclus que d'un commun accord des parties.

Si le contrat de travail qui ne satisfait plus une des parties est à durée indéterminée, l'art. 23 L I du Code lui permet de le résilier unilatéralement, à condition de respecter l'obligation de donner à l'autre partie délai-congé et de ne pas commettre un abus de droit.

Si le contrat est à durée déterminée, seule l'arrivée du terme ou l'accord des parties pourra le faire cesser. A défaut, la force majeure et l'inexécution volontaire peuvent donner lieu à résiliation, mais dans des conditions bien définies par la jurisprudence. La force majeure exige un bouleversement du contrat causé par un fait indépendant de la volonté des parties, ni prévu, ni prévisible et qui de plus doit entraîner une impossibilité matérielle absolue d'exécution. Elle s'appliquera donc mal aux bouleversements économi-

ques. La jurisprudence, par exemple, refuse de considérer la « crise » économique comme un cas de force majeure.

Il faut remarquer d'autre part que les effets entraînés aussi bien par la force majeure que par l'inexécution volontaire ne constituaient pas une solution heureuse : dans l'un et l'autre cas, on aboutit à la résiliation du contrat ; ce n'est pas le but recherché par l'ouvrier qui veut continuer à travailler.

§ 1. — *L'Imprévision dans la révision du contrat de travail.*

L'application stricte du droit commun conduirait donc à refuser aux ouvriers toute modification aux barèmes de salaires inscrits dans une convention en cours. C'est l'obstacle préjudiciel que soulèvent les employeurs en face des revendications de leur personnel. L'exécution du contrat deviendra sans doute plus onéreuse pour ce dernier, mais il devra attendre l'expiration du délai de préavis ou l'arrivée du terme pour s'en libérer.

Cela va entraîner de graves conséquences dans le cas d'un changement important qui survient dans les bases économiques : une dévaluation, par exemple. La répercussion de cette manipulation monétaire va se faire sentir plus ou moins sur les prix, et toutes choses égales d'ailleurs davantage en période de dépression. Les prix vont monter, parfois dans des proportions qui dépassent les prévisions. N'est-il pas dès lors injuste de faire supporter à l'une des parties, seulement, tout le poids de la charge ? Le bénéfice industriel ne baissera pas, puisqu'on vend plus cher ;

seul le pouvoir d'achat de ceux qui conservent le même salaire nominal sera atteint.

Ce n'était pas la première fois qu'un cas de ce genre se présentait. Dans toutes les éventualités où on se trouve en présence de contrats synallagmatiques de longue durée à prestations successives, on court le risque de voir l'équilibre originaire des prestations rompu par le fait des changements économiques qui peuvent survenir ; car par là même que les prestations sont successives, il y a impossibilité de prévision, quelle que soit la bonne volonté et l'intelligence des parties.

Le Droit civil français a toujours refusé d'admettre la théorie de l'imprévision. Par contre, la jurisprudence administrative lui a fait une large place dans les conditions de recevabilité des demandes en révision de contrats passés entre l'Administration et des particuliers, en matière notamment de contrats de concession. Il y a, dans ces cas, une inégalité de situation entre les parties qui se retrouve entre patrons et ouvriers. L'ouvrier, comme le concessionnaire, est obligé de continuer à fournir sa prestation, quelles que soient les circonstances : ce dernier parce que la continuité du service public l'exige, le premier parce que son salaire représente son seul moyen de vivre.

Au fond des choses, l'entreprise est une institution dont tous les membres sont associés à la réalisation d'un but commun. Ne peut-on voir dans le contrat de travail, un contrat d'association innommé ? Au moment de la signature du contrat, d'après les prévisions possibles à ce moment là, les deux parties établissent une équation financière ; dès que les condi-

tions économiques sont affectées d'un changement sensible, l'équilibre est rompu et si l'on veut admettre qu'une certaine marge d'aléas est supportable, au delà de cette marge le contrat d'association doit jouer. Il doit y avoir partage des mauvaises chances. C'est la théorie admise par l'administration en faveur des concessionnaires de services publics. Ne faut-il pas à raison surtout du caractère alimentaire du salaire, l'étendre aux relations entre employeur et salarié ?...

Le caractère particulier du contrat collectif, véritable loi, le faisait en quelque sorte sortir du droit privé. Les méthodes autoritaires propres au droit public s'introduisent en ce domaine (notamment lorsqu'un arrêté ministériel a prononcé l'extension de la convention). Il était donc naturel que les arbitres songent à recourir ici aux constructions jurisprudentielles, admises par le droit public et notamment à l'imprévision.

La loi monétaire, par sa rédaction même, a conduit d'autre part à l'admettre. Elle ne prononce pas le terme d'imprévision, mais elle s'y réfère : « au cas où avant le 31 décembre... une hausse notable *viendrait* à se produire... » (art. 15).

L'article 14 ajoutait que les mesures compensatrices s'appliqueraient « en dehors des cas où les conventions collectives ont déterminé les conditions de révision des salaires ».

§ 2. — *Sentences qui ne s'appuient pas sur la théorie de l'imprévision.*

A) *Parfois la question de la recevabilité ne se posait pas.*

Le contrat prévoit la révision : on l'applique.

La sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 10/3 décide : « en présence d'une dénonciation régulière de la convention qui rend recevables toutes les demandes en révision, l'arbitre ne peut que constater cette recevabilité et son rôle se borne à déterminer en équité le quantum du rajustement ».

Dans ces hypothèses l'arbitre donne donc la solution que commande le texte de la convention.

Cependant l'arbitre ne se borne pas à appliquer la lettre stricte du texte de la convention. Ses pouvoirs d'amiable compositeur lui permettent de l'interpréter, afin d'en faire prévaloir l'esprit général. La sentence GUINAND du 9/4 en fournit un exemple très net. « Si dans certains domaines du droit, les textes doivent être interprétés *stricto sensu*, nous pensons qu'au contraire la convention collective du travail doit être interprétée en recherchant quelle a été lors de sa rédaction, la commune intention des parties... » et cette conception finaliste aboutit à écarter une disposition claire et précise de la convention collective. La sentence CASSIN 13/2 décide : « Les délégations membres de la commission paritaire... n'ayant pu se mettre d'accord, les arbitres et le cas échéant le surarbitre, puissent soit dans la loi monétaire du 1^{er} octobre 1936 (art. 15), soit dans la loi du 31 décembre 1936 (art. 1-3-5), le pouvoir de décider si une révision ou une modification proposée par l'une ou l'autre partie est justifiée... ».

B) *Sentences se référant exclusivement à la loi monétaire.*

L'art. 15 de la loi monétaire spécifiait : « Au cas où *avant* le 31 décembre 1936 une hausse notable

du coût de la vie viendrait à se produire *par rapport* aux indices du 1^{er} octobre 1936, le gouvernement pourrait, après avis du Conseil national économique et par décret en Conseil d'Etat, organiser des procédures de conciliations et d'arbitrage obligatoires, ayant effet pendant une durée de 6 mois en vue du règlement des différends nés des conséquences de cette hausse et ayant trait à la rédaction, l'exécution et à la révision des clauses des conventions collectives relatives aux salaires... ».

La loi organise une procédure autoritaire qui s'impose aux parties : « en dehors des cas où les conventions collectives ont prévu la révision... » (art. 14). D'ordre public, elle s'impose bien que les parties aient stipulé une disposition contraire. C'est ainsi que dans le cas où la convention collective porte l'obligation du préavis, les sentences MARINI 2/4 et GUÉRIN 6/4 en particulier, considèrent qu'il n'y a pas lieu de l'observer en ce qui concerne les clauses de la convention relatives aux salaires, car il convient de distinguer « les modifications des clauses générales desdites conventions et la révision des tarifs de salaires qui s'y trouvent inclus ; si la question préjudicielle posée ne peut sur le premier objet, que recevoir une réponse négative, il n'en est pas de même en ce qui concerne le second ». A plus forte raison, n'est-il pas besoin de l'accord de la partie adverse pour procéder à la révision (sentence OUALID (7/2).

Se réfèrent exclusivement à la loi monétaire certaines sentences qui, comme la sentence GUINAND 22/4, déclarent « c'est la loi monétaire qui *seule* a ouvert le

droit à révision, laquelle n'était pas possible avant cette date » et la sentence FRÉMICOURT 12/4.

§ 3. — *Sentences qui se réfèrent à la théorie de l'imprévision.*

Il faut remarquer (et ceci expliquera pourquoi les arbitres se sont tantôt référés à l'une, tantôt à l'autre) que la théorie de l'imprévision est très large, beaucoup plus large que la notion d'imprévision admise dans la loi monétaire. Elle embrasse toutes les causes de hausse du coût de la vie, qu'elle soit due à la dévaluation ou à la répercussion de la hausse des salaires sur les prix ou à tout autre cause. Elle s'applique sans limitation dans la durée. La loi, au contraire, ne prévoyait son application qu'à la hausse consécutive à la dévaluation ; de plus elle limitait sa durée d'application à 6 mois.

Passé le délai de 6 mois ou pour justifier des majorations de salaires consécutives à une élévation du coût de la vie pour des causes extra-monétaires, les arbitres allaient donc devoir faire appel à cette théorie.

« *Indépendamment même de la loi monétaire*, une modification de la situation matérielle des ouvriers et employés aussi importante que celle qui résulte d'une hausse des prix de détail très accusée, sensible depuis de nombreux mois à la date de la demande de révision, eût suffi à *elle seule* à justifier pour une large part la demande » (sentence LESUEUR 17/3). Cette solution se justifie, déclare l'arbitre, par l'interprétation de l'intention profonde du législateur : « la hausse des prix de détail qui s'est amorcée

dans le département de la Gironde vers la fin de l'année 1936, s'y est depuis juillet 1936 accélérée d'une telle manière que si la loi monétaire avait été votée après et non avant la fixation officielle des indices de détail au 30 septembre 1936 et si ces indices avaient fait apparaître pour l'ensemble de la France un relèvement général aussi important que celui qui s'est manifesté dans ledit département au cours du 3^e trimestre de 1936, soit 10,28 %, la rédaction de l'art. 15 de la loi monétaire eût pu s'en trouver influencée ; qu'à coup sûr la préoccupation qui animait alors le législateur donnait au gouvernement les pouvoirs nécessaires pour organiser des procédures de conciliation et d'arbitrage obligatoires destinées à assurer le règlement des différends nés des conséquences de la hausse notable qui pourrait se produire à partir du 1^{er} octobre devait correspondre à une situation moyenne du pays, caractérisée par une moindre hausse du coût de la vie que celle réalisée dès ce moment en Gironde, laquelle était déjà notable... Le texte même, très clair, de l'art. 15... inspiré du souci d'éviter un amoindrissement notable des conditions d'existence, notamment des ouvriers, en conséquence de l'alignement monétaire n'a pu faire que le désir ci-dessus précisé cesse d'être légitime, ...d'autre part, les différends résultant de la conséquence de la hausse à survenir à partir du 1^{er} octobre pouvaient dès ce moment être considérés comme appelés à prendre naissance avec une fréquence et une gravité d'autant plus grandes qu'une plus forte hausse des prix déjà ressentie avant cette date, contribuerait davantage à rendre moins supportable la hausse totale survenue depuis juin 1936 ».

La sentence GOUINGUENET 29/4 posant la question de savoir s'il s'agit en l'espèce d'un conflit juridique, y répond de la façon suivante : « on ne peut nier, certes, le caractère contractuel de la convention collective ; on ne saurait davantage perdre de vue son objet, son but essentiel : mettre fin aux conflits du capital et du travail en réalisant l'équilibre de leurs intérêts respectifs. Or, il est certain qu'en raison de l'aggravation constante du coût de la vie, l'économie de la convention s'est trouvée bouleversée. Il en est résulté une véritable imprévision économique qui dépasse les situations juridiques existantes et place l'ouvrier comme en dehors d'elles... C'est donc sur le plan strictement économique qu'il nous faut placer un tel litige... ».

A partir d'avril 1937 (après expiration du délai de six mois prévu par la loi monétaire) la majorité des sentences rendues s'inspire directement de la théorie de l'imprévision. La théorie de l'imprévision fonde dès lors des rajustements compris d'une façon plus large puisque généralement la variation de l'indice est étudiée non plus à partir du 1^{er} octobre, mais à partir soit de Juin 1936 soit de la date de conclusion de la convention collective.

Mais, encore assez souvent, les arbitres semblent soucieux de rattacher leurs décisions à une base légale (1) et au delà du délai prévu par la loi monétaire s'y réfèrent souvent « comme à une source d'inspira-

(1) Le souci de s'appuyer sur une base légale est caractéristique dans la position des arbitres vis-à-vis de l'échelle mobile. Ils se souviennent que le mandat que leur a donné la loi doit s'exercer dans « le cadre des lois existantes ». En l'absence de textes formels, ils s'estiment liés, ne serait-ce que par « l'attitude hostile » du législateur.

tion » (sentence NICOLETIS 9/4). C'est ainsi que la sentence OUALID 7/2 déclare que « Si les conventions font la loi des parties et si la loyale exécution des engagements pris est particulièrement désirable, en matière de convention collective de travail, si l'on veut en généraliser l'usage et lui obtenir la franche adhésion des contractants, ce principe ne saurait faire échec aux révisions, même en cours d'exécution, justifiées par un changement profond des circonstances qui existaient au moment de leur conclusion et en avaient motivé certaines clauses ; ou aux révisions prévues et autorisées par la loi elle-même ».

La sentence FRANCKEL 21/4 dispose également qu' « un changement profond des circonstances (1)... au surplus l'article 15 de la loi monétaire autorisent une telle modification de la convention ».

En ce qui concerne les allocations familiales, considérées comme un complément du salaire, elles ont suivi le même sort qu'eux. Solution d'équité, mais aussi solution fondée juridiquement, les articles 47

(1) Une sentence OUALID plus récente, 27 décembre 1937 (personnel des services administratifs des sociétés d'assurances de la Région Parisienne), précise d'une façon intéressante la notion d'imprévision. « Considérant, y relève-t-on, qu'il est difficile de contester qu'une hausse du coût de la vie de 16 % survenue en 9 mois, à raison de 2 % par mois, s'ajoutant à une hausse de près de 20 % en 7 mois, compensée pour moitié seulement, présente le caractère de gravité et de rapidité propre à déjouer toutes les prévisions et à justifier la révision de conventions en cours ; qu'il suffit pour l'établir, de rappeler que, de 1931 à 1936, l'indice du coût de la vie a mis sept ans pour passer de 100 en 1930 à 82,6 en mai 1936, que la variation moyenne en a été de 2,4 % par an ; que l'accélération actuelle est près de 12 fois plus rapide ; qu'elle a donc bien un caractère d'imprévisibilité de nature à bouleverser les budgets ouvriers les mieux établis, surtout quand ils sont modestes, qu'ils n'excèdent pas — pour les plus bas — 1.100 frs à 1.200 frs par mois et ne comportent point une marge d'élasticité de l'ordre du quart au cinquième de leur montant. » (Sentence citée dans « Droit social », page 76 avec une note de M. de MENTHON).

et 62 du Code du Travail admettant cette assimilation.

Quant à la détermination de la date de départ des nouveaux salaires, fallait-il admettre, par analogie avec la jurisprudence administrative concernant la révision des marchés passés avec les collectivités publiques que la période d'imprévision commence le jour où la rupture d'équilibre entre les prestations se produit ? C'eût été consacrer le principe d'une complète rétroactivité. Les arbitres ne sont pas allés jusque-là.

La notion admise, comment allait-on résoudre le problème ? Allait-on innover ou au contraire suivre les solutions consacrées en droit administratif ? En matière d'arbitrage, à la différence de ce qui se passe devant le Conseil d'Etat, l'arbitre est beaucoup plus qu'un juge, il est substitué aux parties pour faire ce à quoi elles n'ont pu aboutir. La conséquence est la suivante : tandis que le Conseil d'Etat qui ne peut ni modifier ni refaire les contrats parce qu'il n'est qu'un juge, doit obligatoirement se placer sur le terrain extra-contractuel pour résoudre la question et ne peut que proclamer le droit à indemnité et donner les bases générales de calcul sans chiffrer cette indemnité qui, le plus souvent, sera fixée à l'amiable par les parties elles-mêmes, l'arbitre, lui, substitué aux parties va pouvoir s'il le juge bon, refaire le contrat, modifier les clauses litigieuses. Ce pouvoir rentre bien dans la conception qu'on doit se faire du rôle d'amiable compositeur.

Cependant il faut observer que la première atti-

tude que l'arbitre, sous réserve que ce sera à lui de fixer les nouveaux salaires (par hypothèse les parties ne peuvent arriver à s'entendre) a également le droit d'adopter (« qui peut le plus, peut le moins ») à l'avantage d'être une solution essentiellement provisoire qui cessera dès que les conditions économiques anormales qui l'ont fait naître auront pris fin ; automatiquement la convention antérieure reprendra vigueur, sans qu'il soit besoin d'une nouvelle intervention arbitrale.

Au contraire dans le cas où l'arbitre aura modifié le contrat existant, il sera nécessaire de procéder à la rédaction d'une nouvelle convention, d'où longueurs, discussions et entraves à la bonne marche des entreprises.

Sous l'empire de la loi du 31 décembre 1936 les arbitres se sont divisés quant à l'attitude qu'ils ont prise.

Certaines sentences comme par exemple la sentence GOUINGUENET 29/4 adoptent la manière des tribunaux administratifs comme en font foi leurs considérants : « Il est résulté (de la variation de l'indice) une véritable imprévision économique qui *dépasse* les situations juridiques existantes et place l'ouvrier comme en *dehors d'elles* ».

Dans d'autres cas, au contraire, l'arbitre réforme les clauses viciées afin de les adapter aux conditions économiques nouvelles.

§ 4. — *Appréciation critique*

L'imprévision est donc le fondement juridique sur lequel les arbitres s'appuient pour accorder un rajustement des salaires proprement dit.

Ils ont appliqué la loi monétaire mais l'ont dépassée.

Cette attitude semble hardie. Les arbitres étaient tenus de statuer « dans le cadre des lois existantes » ils devaient donc respecter la loi qui était formelle.

La sentence LESUEUR citée a motivé son attitude par le rapprochement des termes de la loi du 1^{er} octobre et de celle du 31 décembre : « Considérant que si doit prévaloir une interprétation plus stricte dudit article 15 (c'est-à-dire ne pas remonter au delà du 1^{er} octobre pour apprécier la variation de l'indice) que celle que semble imposer la logique, le degré de généralité des termes suivants de l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1936 à savoir : « dans l'industrie et le commerce tous les différends collectifs du travail doivent... » autorise à prendre en considération, telle qu'elle est formulée, la demande des ouvriers et employés de l'usine Cenpa ; que si, au cours des débats parlementaires de fin décembre 1936, plusieurs orateurs se référant à la loi monétaire du 1^{er} octobre, ont eu l'occasion de répéter les termes de l'article 15 qui envisageraient la hausse du coût de la vie par rapport aux indices de cette dernière date, il est cependant impossible de soutenir que le Parlement ait voulu élargir le champ des procédures à instituer au point de l'étendre à toute matière pouvant faire l'objet d'un différend collectif et que, ce

faisant, par exception unique, d'ailleurs non explicitée, il ait entendu soustraire à l'examen des surarbitres ce qui, dans un différend collectif concernant les salaires, excéderait le programme de révision de ces salaires qui avait été strictement envisagé dans les débats de fin septembre 1936 et dans la loi monétaire ; que la référence du décret du 16 janvier 1937 à l'article 15 de la loi du 1^{er} octobre 1936 parce qu'elle rappelle des termes de cet article et parce qu'elle évite d'en reproduire, fournit, s'il en était besoin, un argument supplémentaire dans le même sens ; considérant que le désaccord actuel entre le personnel et la direction de l'usine bégloise de la Société Cenpa, portant notamment sur le fait que celle-ci n'entend pas prendre en considération toute la variation des indices depuis juin 1936, est précisément l'un de ces différends collectifs que vise l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1936 ; considérant que pour des raisons identiques... le surarbitre n'a pas à se préoccuper de savoir si dans ce même article 15 le mot « salaires » avait un sens étendu ou restreint, mais qu'il a à résoudre le même problème pour les appointements des employés que pour les salaires des ouvriers ».

En ce qui concerne le premier point, la variation indiciaire à considérer, cette interprétation nous semble contestable.

Si l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre est en effet très général, l'article 5 de la même loi se réfère aux « lois existantes ». Or la loi du 1^{er} octobre était formelle : (« ...par rapport aux indices du 1^{er} octobre »).

De plus l'expression de la loi du 31 décembre « tous

les conflits » concernait la nature plutôt que l'étendue des différends : la loi du 1^{er} octobre visait uniquement les conflits relatifs à la question des salaires ; la loi du 31 décembre organisant les procédures prévues à l'article 15 a étendu du même coup la compétence de celles-ci à tous les conflits qu'ils aient été suscités par une question de salaires, ou par une question quelconque (d'embauchage ou de licenciement, etc...) pourvu qu'ils fussent collectifs.

Il nous semble donc que la portée de la loi du 31 décembre eût du être appréciée restrictivement quant à la variation indiciaire à considérer. De nombreux arbitres l'ont d'ailleurs fait (sentence OUALID 7/2, CHAVARD 5 et 8/2, CAUVIN 25/3, etc... En sens contraire cf. entre autres la sentence GRIMPRET 24/2).

Cette interprétation restrictive se justifie d'autant mieux si on la rapproche de la théorie de l'imprévision qui est à la base du système : la hausse antérieure au premier octobre, à la dévaluation, était prévisible ; elle doit donc faire partie de la charge d'aléas qu'il est normal de supporter surtout étant donné que les barèmes de salaires prévoient en général une « marge de sécurité » qui doit couvrir une partie de la hausse future. C'est ce qu'exprime une sentence SIEGFRIED du 17/2 : « L'augmentation des prix de détail qui s'est manifestée avant la dévaluation... pouvait être prévue lors de la convention collective du 23/6 — et a sans doute été anticipée dans le niveau convenu des salaires — elle ne doit donc pas donner lieu à rajustement en cours de contrat ».

Sur le second point à savoir si les traitements doivent être rajustés en même temps que les salaires,

l'interprétation arbitrale nous semble conforme aux intentions du législateur qui a voulu procéder à un relèvement du pouvoir d'achat général des travailleurs : séparer les employés des ouvriers ne se comprendrait pas.

CHAPITRE II

LES DÉCISIONS ARBITRALES

La loi monétaire du 1^{er} octobre et celle du 31 décembre 1936 autorisent les arbitres à procéder dans l'industrie et le commerce, à tous les rajustements de salaires rendus nécessaires par la hausse du coût de la vie.

L'indice de la dépense d'une famille ouvrière de 4 personnes (budget type uniformisé, base 1930 = 100) marquait en effet une forte variation. Il passe de 78,1 (moyenne de 1935 à 80,3 en mai 1936, à 91,1 en novembre ; à 96,5 en février 1937 ; à 99,4 en mai. De mai 1936 à mai 1937 la hausse moyenne est de 23 %.

MOYENNES DES INDICES

DE LA DEPENSE D'UNE FAMILLE OUVRIERE DE 4 PERSONNES

(Budget type uniformisé 1930 : 100)

Dates	Moyennes brutes				
	60 % Alimentation	5 % Chauf. Eclair.	40 % Logement	45 % Habillement	10 % Divers
Mai 1936	45,8	4,4	9,9	10,6	9,6
Novembre 36	53,1	4,9	10,2	12,4	10,5
Février 37	56,0	5,1	10,4	14,1	11,0
Mai 37	57,2	5,2	10,5	15,5	11,1

Indices ramenés à 100 en 1930 pour chaque catégorie

Dates	Ensemble	Alimentation	Chauf. Eclair.	Logement	Habillement	Divers
Mai 1936 ...	80,3	71,8	88	99	70,7	96
Novembre 36.	91,1	88,5	98	102	82,7	103
Février 37 ..	96,5	93,3	102	104	94,0	110
Mai 37	99,4	95,3	104	105	103,3	110

L'amplitude de variation est d'ailleurs très différente selon les régions. Voici le tableau des indices de la dépense d'une famille ouvrière de 4 personnes par départements.

INDICES DE LA DEPENSE D'UNE FAMILLE OUVRIERE
DE 4 PERSONNES

(d'après un budget type uniformisé. Base 100 en 1930)

Départements	Mai 1936	Août 1936 pour celles des com- missions qui l'é- tablissaient.	Novemb 1936	Février 1937	Mai 1937
Ain			99,3	—	102,0
Aisne	75,4		86,3	93,0	95,1
Allier	83,9		91,8	98,8	104,8
Ardennes	78,0		92,0	97,8	98,3
Ariège	—		—	92,9	94,8
Aude	—		—	100,9	100,7
Aveyron	—		—	95,3	95,7
Belfort	—		94,7	—	105,3
Bouches-du-Rhône ..	84,2		97,3	—	—
Calvados	84,9		88,8	95,2	102,8
Cantal	80,8		91,1	95,7	98,3
Charente	—		93,6	101,4	106,6
Charente-Inférieure .	83,9		93,2	98,6	—
Corrèze	81,4	85,9	93,6	96,8	98,9
Côte-d'Or	—		91,7	99,6	103,2
Doubs	—		89,3	91,9	93,0
Eure	74,1		85,8	87,4	94,3
Eure-et-Loir	80,4		93,1	99,1	101,4
Finistère	—		95,4	99,7	99,4
Gard	72,9		87,3	94,5	—
Garonne (Haute) ...	82,4		94,2	96,8	100,0

Départements	Mai 1936	Août 1936 pour celles des com- missions qui l'é- tablissaient.	Novembre 1936	Février 1937	Mai 1937
Gers	79,1		92,3	98,3	99,1
Gironde	76,5		88,9	95,6	96,2
Hérault	—		90,0	96,3	97,9
Ille-et-Vilaine	85,8	84,1	90,5	95,2	97,6
Isère	79,4		90,2	96,1	98,4
Jura	78,6		87,2	91,6	94,1
Landes	73,2		85,9	92,2	98,7
Loire	89,8		98,0	102,6	107,6
Loiret	—		90,2	95,0	99,5
Lot	—		84,6	88,7	94,1
Maine-et-Loire	83,3	82,8	91,1	95,5	101,3
Marne	86,4		93,1	97,0	100,6
Marne (Haute)	86,3	86,5	95,6	98,5	105,1
Mayenne	—		89,7	99,5	106,9
Meurthe-et-Moselle ..	80,8	85,4	94,5	97,9	101,0
Meuse	78,6		91,8	98,0	97,3
Moselle	77,4		90,3	96,6	98,2
Nièvre	—		88,0	92,0	95,2
Nord	81,7		89,7	96,0	99,7
Oise	77,4		87,6	92,8	95,7
Orne	84,8		92,5	99,4	101,9
Pas-de-Calais	77,0		88,0	93,2	95,8
Puy-de-Dôme	84,1		92,6	96,2	99,7
Pyrénées (Hautes) ..	—		92,2	93,9	96,7
Pyrénées-Orientales ..	81,8		92,2	94,5	97,8
Rhin (Bas)	80,9		92,9	99,0	103,1
Rhône	77,2		88,1	94,0	97,1
Saône-et-Loire	—		96,1	102,3	—
Sarthe	79,8		89,9	96,2	99,5
Savoie	74,6		90,4	94,5	98,8
Seine	82,6		91,9	98,5	102,2
Seine-Inférieure	86,1		91,8	97,3	101,0
Somme	79,0		91,8	98,1	99,2
Tarn	72,7		84,3	88,4	89,9
Tarn-et-Garonne	73,3		87,5	90,5	91,9
Vienne	—		100,4	102,4	103,4
Vienne (Haute)	84,5		95,0	101,9	104,5
Vosges	79,0		98,2	102,2	104,5
Yonne	—		—	100,5	103,2
<i>Moyennes</i>	80,3		91,1	96,5	99,4

La hausse importante du coût de la vie enregistrée par l'indice explique qu'il n'y ait pour ainsi dire pas de refus arbitral de rajustement : 2 sentences seulement dans les deux cents examinées : la sentence FOUAN du 22/3 et la sentence JANNES du 15/4.

Quand on passe en revue les décisions arbitrales, on ressent une impression de grande diversité dans le détail, diversité qui affecte tant la quotité du rajustement accordé que les modalités qu'il comporte.

On peut diviser les sentences en deux groupes principaux :

a) celles qui accordent la compensation intégrale de l'augmentation du coût de la vie ;

b) celles qui n'accordent qu'un rajustement partiel (1).

Mais les modalités qu'ils affectent permettent dans chacun de ces groupes primaires de faire des subdivisions, selon que l'arbitre fait porter la majoration :

— sur la totalité des salaires figurant aux conventions collectives par l'octroi d'un pourcentage d'augmentation ;

— sur une partie seulement du salaire par l'octroi d'une prime ou d'un supplément sans modifier le salaire de base ;

— sur la totalité du salaire et par l'octroi d'un supplément, combinaison des deux procédés précédents.

(1) La liberté des arbitres résulte ainsi que l'expose la sentence OUALID 6/3 des termes de la loi monétaire qui « subordonne la révision des clauses des salaires à une hausse notable du coût de la vie mais qui... ne dit point que cette hausse sera la limite des relèvements de salaires à envisager et qu'une fois la révision reconnue possible légalement et justifiable économiquement, la détermination de son montant appartient à l'arbitre chargé de la fixer à défaut d'accord amiable des parties ».

Enfin dans chaque groupe secondaire on peut classer les sentences selon qu'elles décident :

— un rajustement identique pour toutes les catégories de travailleurs ;

— un rajustement différent selon les catégories.

A côté des rajustements proprement dits, les arbitres ont envisagé des questions connexes, questions de la rétroactivité, de l'échelle mobile, des allocations familiales, des salaires à la production.

Nous allons donc voir successivement :

Les rajustements proprement dits ;

La rétroactivité des rajustements ;

L'échelle mobile des salaires ;

Les allocations familiales ;

Les salaires à la production.

RAJUSTEMENT DES SALAIRES (1)

I. — RAJUSTEMENT INTEGRAL

A) *Majoration des salaires figurant aux conventions collectives par un pourcentage d'augmentation.*

1. Rajustement identique pour toutes les catégories.

Sentences (2)

40	Piquemal	6/3/37	p. 650 (2)
87	Crescent	3/4/37	p. 682
171	Jaquin	4/5/37	p. 384
		(+ que proportionnel)	
188	Chavard	12/5/37	p. 396
194	Guinand	13/5/37	p. 398

2. Rajustement différent selon les catégories (la *moyenne* des rajustements est égale à la hausse du coût de la vie).

91	Guérin	6/4/37	p. 683
92	Mossé	6/4/37	p. 684
105	Guinand	9/4/37	p. 344

(1) Nous avons publié ces tableaux dans *Droit Social* de mars 1938.

(2) Numéro du classement chronologique et de la page des Annexes au *Journal officiel* du 3 septembre 1937 (100 premières sentences), 3 février 1938 (100 dernières).

B) *Majoration non seulement des minima mais des salaires effectivement accordés.*

105 Gouinguenet 10/4/37 p. 345

II. — RAJUSTEMENT PARTIEL

Les salaires ne sont plus relevés que dans une proportion moindre par rapport à la variation de l'indice du coût de la vie. Pour certaines de ces sentences, l'absence des données numériques indispensables ne nous a pas permis de calculer ce pourcentage.

A) *Majoration des salaires figurant dans les conventions collectives par un pourcentage d'augmentation.*

1) Rajustement identique pour toutes les catégories.

a) Rajustement correspondant dans une proportion d'au moins 60 % à la hausse du coût de la vie :

15	Siegfried	17/2/37	p. 630	64 %
19	Chauve	20/2/37	p. 632	70 %
26	Grimpret	26/2/37	p. 635	60 %
53	Chasserat	19/3/37	p. 658	66 %
64	Dauvergne	12/3/37	p. 668	66 %
68	Maurette	22/3/37	p. 671	60 %
71	Mondiez	24/3/37	p. 673	73 %
76	Savatier	25/3/37	p. 676	86 %
77	Villette	25/3/37	p. 677	75 %
101	Lapébie	8/4/37	p. 341	83 %
111	Renaud	13/4/37	p. 348	67 %
122	Maurette	15/4/37	p. 355	60 %
126	Schwartz	15/4/37	p. 367	82 %
143	Franckel	21/4/37	p. 367	62 %
145	Guinand	22/4/37	p. 369	95 %
148	Lamorre	23/4/37	p. 371	76 %
149	Lamorre	23/4/37	p. 371	76 %
164	Lamorre	24/4/37	p. 381	71 %
173	Casteix	4/5/37	p. 385	95 %
196	Mondiez	14/5/37	p. 399	66 %

b) Rajustement correspondant dans une proportion de moins de 60 % à la hausse du coût de la vie :

10	Oualid	7/2/37	p. 625	56 %
39	Oualid	6/3/37	p. 647	52 %
184	Rivet	11/5/37	p. 392	52 %

c) Sentences pour lesquelles, en l'absence des données numériques nécessaires, on n'a pu établir un pourcentage :

8	Chavard	5/2/37	p. 624
17	Matter	19/2/37	p. 630
22	Grimpret	24/2/37	p. 634
27	Grünebaum-Ballin	26/2/37	p. 636
37	Chavard	6/3/37	p. 645
38	Riboulet		p. 646
49	Pontremoli	11/3/37	p. 656
54	Fouan	15/3/37	p. 659
59	Bayle	17/3/37	p. 663
62	Chaille	18/3/37	p. 664
70	Desprès	23/3/37	p. 673
73	Aron	24/3/37	p. 674
75	Fouan	25/3/37	p. 675
78	Randet	25/3/37	p. 677
79	Fouan	26/3/37	p. 678
85	Estival	3/4/37	p. 681
90	Blanchard	5/4/37	p. 683
93	Rivet	6/4/37	p. 684
94	Issarte	7/4/37	p. 684
95	Cambournac	7/4/37	p. 684
96	Rivet	7/4/37	p. 684
100	Siegfried	8/4/37	p. 686
108	Dinet	10/4/37	p. 346
110	Frémicourt	12/4/37	p. 348
121	Jambenoire	15/4/37	p. 354
125	Lapébie	16/4/37	p. 357
139	Maurette	20/4/37	p. 365
150	Savidan	23/4/37	p. 372
167	Favière	1/5/37	p. 383
168	Mayet	3/5/37	p. 383

2) Rajustement différent selon les catégories.

a) Moyenne de rajustement supérieure à un pourcentage de 60 % de la hausse du coût de la vie :

14	Loriot	7/2/37	p. 629
83	Marini	2/4/37	p. 680
102	Moine	8/4/37	p. 342
116	Dauvergne	14/4/37	p. 351
147	Besseyre	22/4/37	p. 371
154	Simon	26/4/37	p. 376

b) Moyenne de rajustement inférieur à un pourcentage de 60 % de la hausse du coût de la vie :

158	Oualid	27/4/37	p. 378
162	Pontremoli	29/4/37	p. 380

c) Sentences pour lesquelles on ne peut établir de pourcentage :

2	Bernard	22/1/37	p. 620
29	Garnier	27/2/37	p. 639
132	Ivan Martin	18/4/37	p. 362
140	Besson	20/4/37	p. 366
155	Laval	27/4/37	p. 376
163	Gouinguenet	29/4/37	p. 380
170	Weill	3/5/37	p. 383
174	Coussy	5/5/37	p. 386
187	Bouffandeau	12/5/37	p. 395
191	Odent	13/5/37	p. 397

B) *Octroi d'un supplément ou d'une prime s'ajoutant aux différents salaires.*

1) Identique pour toutes les catégories.

23	Cauvin	25/3/37	p. 634
55	Villette	15/3/37	p. 660
61	Levaillant	18/3/37	p. 664
69	Heilbronner	22/3/37	p. 672
107	Durand	10/4/37	p. 346
156	Chaille	27/4/37	p. 377

2) Différent selon les catégories :

34	Bernard	4/3/37	p. 642
57	Lesueur	17/3/37	p. 661
66	Hourticq	22/3/37	p. 670
82	Daval	31/3/37	p. 680
103	Nicoletis	9/4/37	p. 343
112	Orabona	13/4/37	p. 349
146	Moine	28/4/37	p. 369
157	Matter	27/4/37	p. 377
197	Maspetiol	14/5/37	p. 400

C) *Modification des salaires minima et octroi d'un supplément.*

31	Aron	1/3/37	p. 640
199	Aron	14/3/37	p. 401

RÉTROACTIVITÉ DES RAJUSTEMENTS

Tandis que certains arbitres l'admettent avec plus ou moins d'étendue, d'autres la rejettent absolument.

A) OCTROI

Les arbitres remontent plus ou moins dans le temps selon qu'ils l'accordent :

1) au jour de la demande de révision :

23	Cauvin	25/3/37	p. 634
26	Grimpret	26/2/37	p. 635
27	Grünebaum-Ballin	26/2/37	p. 636
37	Chavard	6/3/37	p. 645
56	Boutet	16/3/37	p. 660
67	Garnier	22/3/37	p. 671
78	Randet	25/3/37	p. 677
80	Wahl	30/3/37	p. 679
93	Rivet	6/4/37	p. 684

avec atténuation :

64	Dauvergne	19/3/37	p. 668
73	Aron	24/3/37	p. 674
76	Savatier	25/3/37	p. 676
94	Issarte	7/4/37	p. 684
96	Rivet	7/4/37	p. 684
146	Moine	22/4/37	p. 369

2) à l'entrée en vigueur de la convention collective :

185	Schwartz	12/5/37	p. 393
-----	----------------	---------	--------

3) au jour de la réunion de la commission de conciliation :

150	Savidan	23/4/37	p. 372
-----	---------------	---------	--------

4) au jour de la demande d'arbitrage :

10	Oualid	7/2/37	p. 625
38	Riboulet		p. 646
39	Oualid	6/3/37	p. 647
41	Naud	8/3/37	p. 652
63	Mossé	12/3/37	p. 667
87	Crescent	3/4/37	p. 682
91	Guérin	6/4/37	p. 683
110	Frémicourt	12/4/37	p. 348
117	Duriez	14/4/37	p. 352
143	Franckel	21/4/37	p. 367
153	Peretti	27/4/37	p. 373
173	Casteix	4/5/37	p. 385
174	Coussy	5/5/37	p. 386

5) au jour de l'ouverture des procédures de surarbitrage :

158	Oualid	27/4/37	p. 378
-----	--------------	---------	--------

6) à la date acceptée par les parties :

14	Loriot	7/2/37	p. 629
28	Grünebaum-Ballin	26/2/37	p. 637
57	Lesueur	17/3/37	p. 661
58	Hupert	17/3/37	p. 663
61	Levaillant	18/3/37	p. 664
191	Odent	13/5/37	p. 397

7) au jour où la sentence aurait dû être rendue si la procédure avait été plus rapide :

107	Durand	10/4/37	p. 346
-----	--------------	---------	--------

8) au jour de la reprise du travail, après une grève :

132	Ivan Martin	18/4/37	p. 362
182	Allain	10/4/37	p. 390

9) à partir de la mise en application de la loi de 40 heures :

40	Piquemal	28/2/37	p. 650
----	----------------	---------	--------

B) OCTROI plus limité

22	Grimpret	24/2/37	p. 634
42	Chary	8/3/37	p. 652
62	Chaille	18/3/37	p. 664
75	Fouan	25/3/37	p. 675
79	Fouan	26/3/37	p. 678
81	Lévy	31/3/37	p. 679
83	Marini	2/4/37	p. 680
85	Estival	3/4/37	p. 681
101	Lapébie	8/4/37	p. 341
102	Moine	8/4/37	p. 342
145	Guinand	22/4/37	p. 369
171	Jaquin	4/5/37	p. 384
180	Laroque	8/5/37	p. 389
181	Hourticq	8/5/37	p. 389
187	Bouffandeau	12/5/37	p. 395

C) REFUS

1) le rajustement s'opère au jour de la sentence :

2	Bernard	22/1/37	p. 620
13	Porche	13/2/37	p. 628
25	Cabane	2/3/37	p. 635
31	Aron	1/3/37	p. 640
49	Pontremoli	11/3/37	p. 656
53	Chasserat	19/3/37	p. 658

54	Fouan	15/3/37	p. 659
55	Villette	13/2/37	p. 660
66	Hourticq	22/3/37	p. 670
68	Maurette	22/3/37	p. 671
69	Heilbronner	22/3/37	p. 672
70	Desprès	23/3/37	p. 673
88	Depoid	5/4/37	p. 682
100	Siegfried	8/4/37	p. 685
122	Maurette	15/4/37	p. 355
197	Maspetoil	14/5/37	p. 400
198	Desportes	14/5/37	p. 400

2) le rajustement s'opère à une date *ultérieure à celle de la sentence* :

52	Roujou	13/3/37	p. 657
65	Fouan	22/3/37	p. 669
71	Mondiez	24/3/37	p. 673
157	Matter	27/4/37	p. 377
196	Mondiez	14/5/37	p. 399

ECHELLE MOBILE DES SALAIRES

L'échelle mobile intégrale, c'est-à-dire la variation de tout le salaire en fonction du coût de la vie n'a jamais été accordé, sous cette forme absolue.

Les arbitres n'ont octroyé qu'une échelle mobile partielle en ce sens que :

a) la mobilité est limitée à une fraction du salaire seulement :

12	Cassin,	p. 627
113	Depoid,	p. 350
176	Luppe,	p. 387
186	Jambenoire,	p. 394
189	Chavard,	p. 396

b) l'indice de base choisi est un indice moyen :

50	Cabanne,	p. 656
----	----------	--------

c) l'indice de base est un indice combiné qui ne tient pas uniquement compte du coût de la vie :

63	Mossé,	p. 665
----	--------	--------

Mais la plupart des sentences rejettent l'échelle mobile, voyez par exemple les sentences :

53	Chasserat,	p. 658
54	Fouan,	p. 659
57	Lesueur,	p. 661
75	Fouan,	p. 675
76	Savatier,	p. 676
79	Fouan,	p. 678
111	Renaud,	p. 348
112	Orabona,	p. 349
153	Peretti,	p. 373
187	Bouffandeau,	p. 395

ALLOCATIONS FAMILIALES

De très nombreux arbitres ont été saisis de demandes de relèvement des allocations familiales. Le tableau suivant montre la proportion de celles qui ont été accordées (la grosse majorité).

A) *Augmentations accordées*

10	Oualid	7/2/37	p. 625
15	Siegfried	17/2/37	p. 630
17	Matter	19/2/37	p. 630
27	Grünebaum-Ballin	26/2/37	p. 636
31	Aron	1/3/37	p. 640
38	Riboulet		p. 646
39	Oualid	6/3/37	p. 647
42	Chary	8/3/37	p. 647
43	Blanco	8/3/37	p. 653
54	Fouan	15/3/37	p. 659
57	Lesueur	17/3/37	p. 661
65	Fouan	22/3/37	p. 669
66	Hourticq	22/3/37	p. 670
71	Mondiez	24/3/37	p. 673
73	Aron	24/3/37	p. 674
75	Fouan	25/3/37	p. 675
76	Savatier	25/3/37	p. 676
77	Villette	25/3/37	p. 677
78	Randet	25/3/37	p. 677
79	Fouan	26/3/37	p. 678
94	Issarte	7/4/37	p. 684
95	Cambournac	7/4/37	p. 684
100	Siegfried	8/4/37	p. 686

101	Lapébie	8/4/37	p. 341
111	Renaud	13/4/37	p. 348
126	Schwartz	16/4/37	p. 357
145	Guinand	22/4/37	p. 369
146	Moine	22/28/4/37	p. 369
147	Besseyre	22/4/37	p. 371
157	Matter	27/4/37	p. 377
162	Pontremoli	99/4/37	p. 380
167	Favière	5/5/37	p. 383
177	Depoid	7/5/37	p. 388
184	Rivet	11/5/37	p. 392
188	Chavard	12/5/37	p. 396
196	Mondiez	14/4/37	p. 399
197	Maspétiol	14/5/37	p. 400
198	Desportes	14/5/37	p. 400
199	Aron	14/5/37	p. 401

B) *Augmentations refusées*

64	Dauvergne	19/3/37	p. 668
68	Maurette	22/3/37	p. 671
116	Dauvergne	14/4/37	p. 351
143	Franckel	21/4/37	p. 367

SALAIRES A LA PRODUCTION

Ces salaires ont fait l'objet de demandes ouvrières de suppression ou d'augmentation supérieure à celle qui affectait les salaires horaires.

1) *Les arbitres n'ont accordé aucune suppression. Ils l'ont au contraire refusée dans de nombreux cas :*

1	Ivan Martin	19/1/37	p. 619
72	Tétreau	25/3/37	p. 674
101	Lapébie	8/4/37	p. 341
102	Moine	8/4/37	p. 342
117	Duriez	14/4/37	p. 352
155	Laval	27/4/37	p. 376
160	Michel	27/4/37	p. 379
171	Jaquin	4/5/37	p. 384
186	Jambenoire	12/5/37	p. 394
187	Bouffandeau	12/5/37	p. 395
197	Maspétiol	14/5/37	p. 400

2) *Quant à l'ajustement des salaires à la production on peut distinguer entre les sentences selon qu'elles décident :*

Une augmentation des tarifs identique à celle des salaires au temps :

39	Oualid	6/3/37	p. 647
101	Lapébie	8/4/37	p. 341
102	Moine	8/4/37	p. 342

La détermination d'un certain rapport entre le salaire hebdomadaire moyen calculé à la production et les salaires hebdomadaires au temps :

63	Mossé	10/3/37	p. 665
72	Tétreau	25/3/37	p. 674
117	Duriez	14/4/37	p. 352
187	Bouffandeau	15/5/37	p. 395

L'affirmation du principe que les salaires féminins à la production doivent être égaux aux salaires masculins :

160	Michel	27/4/37	p. 379
-----	--------------	---------	--------

CHAPITRE III

LES CONSIDÉRANTS DITS « D'ÉQUITÉ »

A la base de la notion d'équité et conditionnant tout le système des rajustements, se trouve celle de salaire minimum vital.

Les accords Matignon avaient ce but qu'ils sont censés avoir atteint : réaliser le salaire indispensable à la vie, le salaire normal, représentant le minimum vital. C'est de là qu'on part : ce minimum devra être (puisqu'il est indispensable) acquis à l'ouvrier en toute circonstance. Les conceptions nouvelles ont fait de ce minimum un rapport entre le travail fourni et le coût de la vie. Si l'un des termes change, l'équilibre est rompu qu'il faudra rétablir, en agissant sur l'autre. Ce rôle revient aux arbitres habilités par la loi.

SECTION I. — LA NOTION DE SALAIRE VITAL

Nous avons vu comment s'est imposée l'idée d'un salaire normal et celle plus précise d'un minimum incompressible de salaires. Mais quoique plus exacte cette notion prête à des interprétations très différentes et le problème de la détermination des be-

soins d'un homme, comme ceux d'un individu ayant à sa charge une famille composée d'un nombre donné de personnes ne peut-être résolu d'une manière définitive. Considérera-t-on strictement ce qui est nécessaire à la subsistance de l'ouvrier, ou bien ce qui est indispensable pour le maintenir en bonne santé et lui garantir une vie décente ou encore ce qui est requis pour lui assurer un certain minimum de confort ?

Cependant, à chaque moment, de la comparaison entre les salaires et les autres revenus, et de l'opinion générale sur les possibilités de la production, tend à se dégager un certain minimum psycho-sociologique des salaires, que l'on peut définir « comme l'estimation commune par les diverses catégories sociales du minimum de revenu qu'il convient d'assurer à l'ouvrier et à sa famille (1) ».

L'accord Matignon se réfèrait doublement à cette notion de minimum vital, en décidant d'abord une élévation plus forte des salaires les plus bas, et ensuite, le rajustement préalable et supplémentaire des salaires anormalement bas. Le souci dominant est d'assurer aux catégories les plus désavantagées ce que l'on considère comme le minimum indispensable.

Mais le principe posé, ni l'accord du 7 juin ni la loi du 31 décembre ne fixaient des règles précises, ni aucun principe de détermination de ce minimum. Les arbitres allaient posséder en ce domaine un pouvoir souverain d'appréciation.

Nous allons voir sur quelles données ils se sont ap-

(1) *Droit Social*, note de M. le Professeur de MENTHON, page 34.

puyés et comment ils sont parvenus à en assurer le maintien indispensable à raison de son caractère alimentaire.

§ 1. — *Salaire suffisant*

Comment vérifier le caractère suffisant ou non d'un salaire minimum ?

Sur quels points de repère fixer son choix ?

Les salaires fixés aux conventions collectives représentent en règle générale les salaires normaux, puisque les conventions ont été rédigées dans ce but et ils constituent un minimum suffisant à l'époque où ils ont été accordés (sentences CHASSERAT 19/3, CAUVIN 25/3, HEILBRONNER 22/3). La sentence CAUVIN est particulièrement nette : la convention comporte « les taux normaux des salaires les plus faibles dans chaque catégorie, les plus bas représentant au moins le minimum vital à cette date ».

Dans certains cas cependant l'arbitre ne l'admet pas. La rémunération accordée effectivement aux travailleurs paraît manifestement trop réduite « anormalement basse ». Ainsi une sentence MAURETTE du 22/3 reconnaît « que les salaires — sinon les salaires moyens figurant aux barèmes mais les salaires inférieurs dans certaines catégories de la profession — sont malgré les augmentations admises (par la convention collective) encore tellement bas que les ouvrières qui les touchent ont la plus grande peine à vivre. Le même arbitre dans une sentence du 20/4 estime que les salaires minima d'embauche proposés par les patrons sont insuffisants, « il ne semble pas qu'un ouvrier ou qu'une ouvrière engagés au taux de

ces minima puissent vivre dans le sens littéral du mot ».

Il faut dès lors se reporter à d'autres sources.

La détermination du minimum vital va ressortir de la comparaison avec les salaires pratiqués dans la région. C'est ainsi que la sentence GRIMPRET du 20/4 admet, en tenant compte de ce facteur, que, bien que les salaires dont il s'agit soient peu élevés, ils ne sont pas anormalement bas au sens des accords Matignon (dans le même sens sentence DURIEZ 14/4).

La sentence CAILLARD 21/2 expose une conception encore plus large : celle d'un salaire social, et décide que l'ouvrier doit trouver dans un salaire quotidien équitable le moyen de faire quelques économies dont l'âge ou la maladie rendrait un jour l'emploi indispensable. « Le budget ouvrier doit comprendre, selon cet arbitre, non seulement les denrées de première nécessité, mais encore les objets qui, pour ne pas être de première nécessité, n'en sont pas moins actuellement sinon indispensables du moins souhaitables, pour l'ouvrier qui désire par son seul labeur, légitimement s'élever ».

On peut en conclure que le salaire anormalement bas ressort, ou de la comparaison avec les salaires pratiqués dans la région et la profession, ou de celle avec les salaires fixés dans la convention collective.

Ce point de départ explique pourquoi les arbitres sont partis presque unanimement des minima et non des salaires effectivement payés.

Cependant la sentence GOUINGUENET du 10/4 décide que le pourcentage de majoration du salaire horaire s'appliquera à tous quel que soit le montant du salaire touché effectivement.

Cette divergence d'appréciation provient de ce que l'arbitre a toute latitude pour apprécier en équité la fraction du salaire dont l'ajustement est rendu nécessaire.

§ 2. — *Pouvoir d'achat constant*

Il ne suffirait pas que le salaire fixé assurât à un moment donné un certain niveau de vie au travailleur. Il doit suivre les fluctuations économiques et, en raison de son caractère alimentaire, essentiellement les variations du coût de la vie ; si cette exigence n'était pas satisfaite le salaire minimum vital serait remis en question.

La loi monétaire établissait une relation entre les salaires et le coût de la vie.

Les arbitres, eux, voient entre ces deux termes, tantôt beaucoup plus qu'une relation « une interdépendance formelle » (sentence GOUINGUENET 10/4), tantôt un lien plus lâche comme la sentence DEPOID 7/5 qui décide que « les salaires minima... suivent *dans une certaine mesure* les fluctuations du coût de la vie ».

Cette nécessité allait soulever à côté des rajustements proprement dits les questions connexes de la rétroactivité et de l'application de l'échelle mobile qui, l'une pour le passé, l'autre pour l'avenir, seraient propres à assurer à l'ouvrier la constance de son pouvoir d'achat.

A) *Les rajustements proprement dits.*

Leur compétence affirmée, les arbitres vont rechercher si les revendications ouvrières sont fondées en

fait et dans l'affirmative dans quelle mesure elles le sont (sentence ROUJOU 13/3).

Le point de départ de leur examen est le dernier accord des parties. Employeurs et employés, en fixant librement dans la convention collective le taux des salaires, ont alors admis implicitement une certaine relation entre ce salaire et le coût de la vie et les autres facteurs (possibilités des entreprises, niveau général des revenus, niveau des salaires). Le changement notable d'un de ces éléments, en l'espèce celui du coût de la vie, provoque la demande de révision, l'arbitre constate et mesure ce changement, mais il ne saurait s'en tenir là. Il lui faudra reprendre dans son ensemble le problème de la fixation des salaires dans la branche d'industrie considérée, et chercher à rétablir les mêmes rapports que ceux qui avaient été établis et acceptés dans la convention originale. Ceci suppose évidemment que le salaire fixé avait été accepté librement par les deux parties : ce n'est qu'à cette condition qu'il représentera le juste salaire ; également que la conception du salaire normal n'a pas changé entre la date de conclusion de la convention et celle de la révision. Dans ces derniers cas il lui faudrait corriger les données d'appréciation fournies par la convention, s'il veut arriver à un règlement équitable de la question.

Donc les arbitres partent de la convention collective. Dans certains cas ils partent de l'Accord Matignon lui-même, déclarant qu'il faut rester dans son esprit et maintenir aux ouvriers la majeure partie du pouvoir d'achat conquis en juin. Ainsi la sentence GUÉRIN 6/4 considère « qu'il est désirable de maintenir aux ouvriers leur pouvoir d'achat du mois de

juin 1936 ». Et encore la sentence PONTREMOLI 11/3 déclarant que la diminution du salaire réel consécutive à la hausse des prix est « contraire à l'esprit de l'accord du 3 juillet 1936 » (convention collective).

Que faut-il entendre par « rester dans l'esprit de l'accord Matignon » ? Cet accord ayant eu pour but d'augmenter de 12 % le niveau moyen des salaires, c'est-à-dire de porter le pouvoir d'achat ouvrier de 100 en mai à 112 environ en juin 1936, c'est ce pouvoir d'achat de 112 qu'il s'agit de conserver au travailleur.

Tout rajustement pour être équitable et rester dans la ligne de l'accord Matignon devra tenir compte des augmentations, comme des diminutions de salaires qui auraient pu avoir lieu depuis juin 1936. C'est pourquoi les arbitres déduisent du relèvement qu'ils proposent ceux qui ont été le résultat soit d'accords entre les parties, soit de dispositions légales comme la loi de 40 heures. Si en aucun cas cette déduction ne peut aboutir à accorder un salaire inférieur au salaire précédemment fixé, il n'en reste pas moins, décide par exemple la sentence CAUVIN 25/3, que si « des augmentations de salaires ont été accordées soit directement soit sous forme de prise en charge par les employeurs de la cotisation ouvrière des assurances sociales, il devra être tenu compte de ces augmentations qui viendront en déduction sur celles qui sont fixées par la présente décision ». La sentence IVAN MARTIN 18/4 est encore plus nette : « La majoration ne s'ajoute pas aux relèvements de salaires qui peuvent déjà avoir été accordés depuis cette date (celle de la convention collective), mais s'y substitue, si ces relèvements lui sont égaux ou inférieurs et les

laisse intégralement subsister s'ils lui sont supérieurs» .

De même, la loi de 40 heures, quoique n'ayant pas modifié le salaire reçu, a entraîné un réajustement automatique dont il doit être tenu compte (sentences HOUTICQ 22/3, ESTIVAL 3/4 en particulier).

Dans le même ordre d'idées, l'arbitre tient compte du fait que souvent les accords de juin et les conventions collectives avaient fixé des taux qui tenaient compte dans une certaine mesure de la hausse future du coût de la vie et avaient ainsi réservé une marge de sécurité (1). La sentence SAVATIER 25/3 se réfère à cette idée que « la jurisprudence arbitrale déjà établie (arbitrages OUALID et MATTER notamment) reconnaît que dans les hausses de salaires incorporées aux accords Matignon, il était d'avance tenu compte dans une certaine mesure, de la hausse future et imminente des prix ».

Par contre, le rajustement des salaires ne doit pas donner lieu à la suppression d'autres avantages accordés aux travailleurs : les avantages en nature qui ne figurent pas à la convention collective ne pourront être supprimés car cela équivaldrait à retirer d'une main ce que l'on accorde de l'autre, décide la sentence BERNARD 22/1. En tous cas si l'on décide la suppression des primes, on devra en compensation relever les taux horaires (sentence DEPOID 5/4).

Le maintien des droits acquis qui s'explique par

(1) Mesure équitable si l'on rappelle que les salaires les plus bas correspondent en principe au minimum indispensable pour vivre. Au fur et à mesure de la hausse des prix, les ouvriers des catégories inférieures manquent progressivement du nécessaire. Il est donc utile en raison de leur caractère strictement alimentaire que ces salaires soient en avance sur la hausse des prix.

le caractère alimentaire du salaire est affirmé dans de nombreuses sentences (FOUAN 26/3, OUALID 6/3).

Enfin il s'agit des heures de travail normal et non des heures supplémentaires (sentence ISSARTE 7/4), et la majoration est nette, c'est-à-dire s'appliquera aux salaires effectivement payés à l'heure actuelle, compte tenu de la semaine de 40 heures (même sentence).

Une fois qu'ils se sont assurés que les revendications ouvrières sont fondées, c'est-à-dire qu'il y a eu un changement affectant l'un des termes de l'équation des salaires, les arbitres vont apprécier ce changement. C'est ainsi qu'ils n'admettent la révision qu'à condition de trouver réunis dans la hausse du coût de la vie un certain nombre de caractères, exigence qui a pour but de ne permettre le rajustement qu'au cas où le déséquilibre atteint réellement et gravement la situation des travailleurs.

C'est ainsi que la hausse indiciaire devra être notable ou incontestable, prolongée et continue, imprévisible. La coexistence dans chaque cas de ces conditions n'est pas exigée, mais si elle se trouve, elle n'en donnera à l'arbitre que plus de certitude quant à l'équité du rajustement décidé.

La hausse de la vie doit être « notable » décident, par exemple, les sentences CAILLARD 21/2, RIBOULET, OUALID 6/3, VILLETTE 15/3 qui rappellent ainsi la terminologie légale. La sentence OUALID 27/4 entend par hausse notable une « augmentation de 5 % de l'ensemble des dépenses ouvrières ». La sentence GUINAND 9/4 se réfère à la même marge de variation. Elle juge que l'estimation de cette marge à 10 % est

trop élevée, car elle « expose l'ouvrier à un risque trop élevé de sous-paiement », et l'arbitre « recommande » aux parties de l'abaisser à 5 %.

Elle doit être prolongée ou continue. La sentence QUALID 27/4 se base sur une hausse « durant depuis 2 mois et qui a tendance à se poursuivre ». La sentence LAMORRE 23/4 estime que la révision des salaires s'impose lorsque « le coût de la vie, après une période d'observation suffisamment longue, s'est relevé sensiblement et que les circonstances permettent de présumer que ce relèvement persistera ».

De ce chef les variations saisonnières des prix ne vont pas donner lieu à rajustement des salaires quelle que soit la variation indiciaire du coût de la vie qu'elles entraînent. Il convient de remarquer que la variation peut être cependant importante car les dépenses d'alimentation qui interviennent dans une proportion de 60 % dans le calcul de l'indice y sont très sensibles. Les arbitres toutefois n'en tiennent pas compte pour justifier une majoration de la rémunération du travail. Ceci peut s'expliquer du fait que ces hausses saisonnières sont faciles à prévoir ; l'ouvrier pourra s'organiser en conséquence, encore qu'il ne puisse guère faire d'achats à l'avance. Il faut ajouter que ces variations ne dépassent pas une certaine marge, qu'elles sont de faible amplitude sous réserve de ce que nous avons dit plus haut. C'est ainsi que la sentence CHAILLE 18/3, par exemple, décide le rajustement du salaire en présence « d'une augmentation du coût de la vie survenue dans des conditions qui dépassent les fluctuations saisonnières normalement prévisibles ». La sentence SIEGFRIED décide un rajustement moindre, compte tenu précisément des fluc-

tuations saisonnières, « le printemps et l'été marquant toujours une certaine détente dans les prix au moins dans l'alimentation, détente qui doit se faire sentir, ne serait-ce que relativement, même dans la période de hausse que nous traversons ».

Mais l'incidence effective de la hausse sur le budget ouvrier peut varier selon les produits atteints réellement par elle : « depuis le 1^{er} juillet 1936, aucune augmentation n'a affecté les frais généraux de logement, de chauffage et d'éclairage » (sentence IVAN MARTIN 18/4). La sentence MAURETTE 22/3 fait mention du même considérant. D'une façon plus large, la sentence CAILLARD 21/2 prend en considération non seulement la hausse des denrées de première nécessité mais encore celle des objets qui « n'en sont pas moins actuellement sinon indispensables, du moins souhaitables pour l'ouvrier qui désire s'élever ». La sentence CAUVIN 25/3 précise que les « majorations accordées contiennent une part importante afférente à la chaussure et au vêtement dont l'indice d'augmentation est important ».

La hausse de l'indice varie encore selon les régions ; « le législateur n'a pu envisager que la situation « moyenne » du pays qui est caractérisée par une moindre hausse que celle qui s'est manifestée en Gironde » (sentence LESUEUR 17/3) (1).

Enfin l'augmentation du coût de la vie atteint plus ou moins le travailleur selon le salaire qu'il touche. Les moins payés sont les plus atteints car en se rapprochant du salaire minimum on rejoint le salaire

(1) Cf. page 42 le tableau de la statistique de la dépense d'une famille ouvrière dans divers départements, de mai 1936 à mai 1937.

vital. La sentence WEIL 3/5, constatant que l'augmentation du coût de la vie touche d'autant plus durement les salaires que ceux-ci sont plus faibles, répartit en 3 catégories les minima figurant à la convention collective et leur applique des majorations allant de 13 à 6 %, des salaires les moins élevés aux plus élevés.

Au lieu de ce pourcentage dégressif, la sentence MAURETTE 20/4 préconise un relèvement horaire égal pour tous, y voyant un principe juste, « étant donné que l'augmentation du coût de la vie est la même pour tous ». Il est évident, en effet, que la statistique est la même pour tous, mais l'incidence de la variation enregistrée est différente pour chacun ainsi que nous venons de le voir. C'est pourquoi ce dernier considérant nous paraît critiquable.

B) Rajustement dans le passé : la rétroactivité.

Supposons qu'une demande ouvrière de rajustement soit admise par l'arbitre. L'octroi de cette juste compensation (pour l'instant nous n'envisageons les rajustements que du seul point de vue équité) ne sera pas immédiat au jour de la demande. Il faudra du temps : d'abord pour que la hausse des prix soit sensible et s'affirme comme durable puisque cette condition est exigée par les arbitres, il faudra qu'elle soit constatée par un indice, or les indices officiels paraissent à dates fixes peu rapprochées (le nouvel indice S.G.F. paraît tous les trimestres). Il faudra introduire la demande. Les pourparlers de conciliation aux divers échelons, l'arbitrage, le surarbitrage tels que les avaient organisés la loi du 31 décembre 1936

et le décret du 16 janvier 1937 donnaient lieu à une longue procédure ; deux à trois mois, souvent plus, s'écoulaient avant que la sentence soit rendue. Pendant ce temps il fallait se nourrir, acheter les vêtements, etc... L'ouvrier avait à sa disposition deux moyens : se restreindre (et si l'on considère celui qui touchait le minimum vital, ce n'était possible, par hypothèse, qu'au prix de privations portant sur l'essentiel) ou emprunter : ventes à crédit, emprunts très difficiles et qui reviennent cher.

Il était dès lors prévisible que les demandes ouvrières de rajustement allaient contenir la revendication de la rétroactivité : rétroactivité au jour du déséquilibre qui s'est produit, ou au jour de la demande en révision des salaires.

Outre le rajustement dans le présent, on demandait un rajustement pour le passé.

La lecture du tableau des décisions arbitrales que nous avons donné montre qu'il y a peu d'unité dans ces décisions, chaque arbitre a surtout été inspiré par les circonstances particulières à chaque espèce. On peut cependant distinguer trois dates principales auxquelles remonte la rétroactivité : celle de la demande en révision, le début de la procédure d'arbitrage, la date choisie par les parties. Ce dernier choix trouve sa justification naturelle dans le fait que l'arbitre n'est substitué aux parties que pour faire ce à quoi elles n'ont pu aboutir ; si elles s'entendent, il ne peut donc qu'enregistrer leur accord. Quant à l'octroi impératif des deux autres dates, les arbitres l'ont justifié par des considérants d'équité divers.

En sa faveur ils ont fait valoir le caractère alimen-

taire du salaire. C'est ainsi que la sentence SAVATIER du 25/3 accorde la rétroactivité des relèvements d'allocations familiales en raison du « caractère strictement alimentaire de ce complément du salaire ».

On a ajouté aussi qu'il était injuste de faire dépendre l'application d'une mesure de la durée de la procédure, procédure qui dans certain cas n'a tant duré que par suite du mauvais vouloir des employeurs qui, de ce fait, ont causé un préjudice à leurs employés et ouvriers, préjudice qui doit ouvrir droit à réparation.

Les arbitres lui reconnaissent surtout ce caractère de réparation. La rétroactivité joue le rôle d'une pénalité. « La fédération du port maritime de Bordeaux, déclare la sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 26/2, ne saurait s'en prendre qu'à elle-même des conséquences de la lenteur avec laquelle ont été examinées les revendications présentées par le Syndicat des Dockers dès le 14 janvier 1937 ». Les sentences CASTEIX du 4/5 et SAVIDAN 23/4 décident la rétroactivité en se fondant principalement sur « l'ensemble de circonstances permettant de conclure (de la part des patrons) à l'emploi de moyens dilatoires répétés, de nature à entraver ou au moins retarder toute possibilité d'accord amiable, qu'on ne saurait ne pas retenir à leur encontre ».

La durée d'une procédure ne saurait avoir d'influence sur la date d'application d'une procédure, énonce en substance la sentence OUALID du 7-2 ; la sentence RANDET 25-3 reprend textuellement la même phrase en y ajoutant « ce qui reviendrait à pénaliser la modération apportée par les ouvriers dans leurs revendications ».

La sentence OUALID 7-2 reconnaissant que la pro-

messe de son octroi faite par les syndicats ouvriers à leurs commettants, l'avait été pour « leur faire prendre patience », souligne ainsi le caractère à double face de la mesure : à la fois sanction contre le patron et récompense pour l'ouvrier. Plus explicitement encore la sentence FOUAN 15/3 exposant d'une part que la « rétroactivité est justifiée; au cas de lenteur excessive apportée dans l'examen et le règlement du différend... » constatant d'autre part « que dans le cas présent le délai de trois mois apporté à la solution des demandes peut être considéré comme anormalement long et qu'on doit admettre qu'un délai d'un mois serait normalement nécessaire et suffisant, pour l'aboutissement de la procédure de révision des salaires prévue par la convention collective... » l'accorde aux demandeurs.

Dans le même ordre d'idées la sentence DURAND 10/4 pour fixer la date à laquelle doit rétroagir la révision, considère qu'une « procédure d'arbitrage aussi accélérée qu'il est normalement possible ne pouvait se conclure qu'au début de mars » et choisit cette date.

Et encore la sentence SCHWARTZ 12/5 qui, en l'absence de faute de la part des parties, décide cependant une certaine rétroactivité.

Une autre considération de stricte équité est indiquée dans la sentence MOSSE 12/3. La rétroactivité, déclare cet arbitre « ne saurait léser les employeurs qui ont pu (s'y attendant) travailler sur la base de salaires non rajustés lorsque les prix de vente de leurs produits ont augmenté dans le même temps dans une plus forte proportion ». Les bénéfices réalisés ainsi

aux dépens de l'ouvrier en tant que consommateur donnent lieu à son octroi.

Des promesses patronales d'augmentation, bien que conditionnelles, sont susceptibles de donner droit à ce bénéfice (sentence LEVAILLANT 18/3). De même la sentence ISSARTE 7/4 tient compte du fait que « les représentants patronaux avaient donné leur accord de principe sur une majoration des salaires ».

Mais les employeurs s'élevaient avec force contre cette revendication ouvrière ; et aux arguments que nous venons d'examiner répondaient par des arguments tirés eux aussi de l'équité, arguments qui parurent péremptoires dans un certain nombre de cas, puisqu'on relève 22 sentences ayant refusé toute rétroactivité et limitant le rajustement à une majoration prenant effet au jour de la sentence, quelques unes mêmes la reportant à une date ultérieure généralement au moment de la première paye suivant l'arbitrage.

Examinons les considérants invoqués.

A la rétroactivité pénalité applicable au patron responsable d'une procédure trop longue, va s'opposer la non-rétroactivité pénalité applicable au groupement ouvrier responsable de la lenteur de la procédure. La sentence FOUAN 15/3 décide que « le syndicat (ouvrier) n'est pas fondé à demander toute autre rétroactivité parce qu'il n'a pas fait lui-même, dès l'abord, les diligences nécessaires pour saisir les organismes de conciliation ».

La sentence HEILBRONNER 22/3, elle, considère que « le syndicat du textile a présenté une demande manifestement inconsidérée ».

Dans le cas où, à la fois, patrons et ouvriers ont

mis des entraves au déroulement de la procédure, pour pénaliser les deux parties, l'arbitre accorde une rétroactivité partielle. La sentence FOUAN 22/3 se prononce en ce sens.

Les arbitres décident également que le rajustement étant déterminé en fonction des derniers indices publiés, il est équitable de l'appliquer seulement à cette date. La sentence FOUAN du 26/3 expose très clairement en effet que, bien que les syndicats ouvriers aient demandé la révision des salaires à dater du 1^{er} janvier, il ne semble pas qu'en principe on puisse leur accorder cette rétroactivité « considérant... que si les parties s'étaient mises d'accord à cette date (1^{er} janvier), elles auraient sans doute accepté un pourcentage inférieur à celui porté dans la présente sentence ;... le taux des relèvements décidés étant celui qui est jugé équitable, à la date de la présente sentence, compte tenu des indices actuels du coût de la vie, doit être appliqué aux salaires payables à partir de cette date... » Pour le même motif la sentence OUALID se prononce contre la rétroactivité.

Dans d'autres cas la rétroactivité ne semble pas admissible parce que « le conflit a éclaté à une date récente et a été très rapidement résolu » (Sentence DEPOID 5/4) ce qui implique que la hausse des prix n'a pu avoir qu'une faible répercussion sur les budgets ouvriers.

Enfin les arbitres prennent en considération le fait que les patrons ont consenti des augmentations spontanées avant que l'arbitre ne soit saisi. Dans ce cas également, il n'y a pas à réparer les méfaits qu'aurait causés une rémunération insuffisante en face d'une vie de plus en plus chère (sentence HEILBRONNER 22/3).

C. — *Echelle mobile.*

La rétroactivité garantissait à l'ouvrier son pouvoir d'achat dans le passé ; mais son obtention n'allait pas sans difficultés. Afin d'y parer et d'assurer sa sécurité d'une façon continue il réclame l'échelle mobile, c'est-à-dire l'application d'un système d'après lequel les salaires varient automatiquement en fonction d'un autre facteur, ici le coût de la vie (1).

Ce système avait connu une certaine faveur en France et dans d'autres pays au lendemain de la guerre, pendant les périodes de hausse des prix, d'instabilité monétaire et d'inflation. Il n'est donc pas étonnant de le voir réapparaître à un moment où les prix subissent à nouveau une hausse rapide, sous la double influence des variations de salaires et de la monnaie. A la veille de la dévaluation du franc il a été réclamé par la C. G. T. qui semblait ainsi prendre ses

(1) M. Roger PICARD (« Le Salaire et ses Compléments », page 272), déclare que « Le système du salaire à valeur mobile implique deux affirmations doctrinales intéressantes. Une théorie du salaire, d'abord, d'après laquelle on reconnaît que le salaire ne se détermine pas seulement sur la base des besoins essentiels de l'ouvrier, mais en fonction du niveau des prix, de la prospérité générale et de gains habituels des autres classes de la population. Une théorie de la répartition ensuite, à savoir qu'il n'est pas convenable que la hausse des prix profite simplement à quelques classes de la Société, et qu'elle nuise aux autres ; il implique que chacun ait sa juste part dans les richesses qui sont le produit de l'effort collectif ! Et on pourrait encore ajouter qu'il n'apporte qu'une justice incomplète dans la répartition des biens car tandis que le profit hausse non pas seulement en valeur absolue mais encore en proportion du prix de vente, le salaire mobile n'a d'autre objet que le maintien du salaire réel, et non son augmentation.

Du côté ouvrier, les adversaires les plus acharnés de la théorie de la marchandise-travail n'ont pas hésité bien souvent, à défendre l'échelle mobile comme une application de la théorie du coût de production. Et si l'on ne savait tout ce que la notion du coût de production du travail a d'incertain, on serait tenté de trouver leur affirmation justifiée surtout dans la mesure où l'ajustement automatique ne s'appliquerait qu'aux salaires les plus bas.

précautions contre les résultats d'une opération imminente. Elle avait songé à une application généralisée et obligatoire de ce procédé, puisqu'elle avait demandé que le principe en fût inscrit dans la loi monétaire. L'opposition du Sénat a fait échouer ce projet (1).

Mais les syndicats ouvriers ont continué à réclamer l'échelle mobile et ont essayé de l'imposer aux entreprises au moyen de l'arbitrage obligatoire quand elle n'avait pu l'être dans les conventions collectives.

Qu'allaient décider les arbitres en présence des exigences ouvrières ?

L'article 5 de la loi du 31 décembre 1936 leur faisait une obligation de statuer « dans le cadre des lois existantes ». On avait toutes les raisons d'admettre l'hostilité du législateur contre ce système d'ajustement ; c'est pourquoi la plupart des arbitres, sans pousser leur examen plus avant, la refusent comme illégale. Mais d'autres ont estimé que l'équité leur permettait de l'accorder sinon intégralement du moins en partie.

On n'enregistre en effet aucun octroi d'échelle mobile intégrale, à côté de quelques sentences accordant une échelle mobile partielle : sentence CASSIN (13/2), DEPOID (1/3), LUPPE (7/5), JAMBENOIRE (12/5), CHAVARD (12/5), CABANNE (13/3), MOSSÉ (16/3) (2).

En sa faveur, du seul point de vue de l'équité, les arbitres invoquent surtout le besoin de « sécurité continue » qu'éprouve l'ouvrier,

Attendu, déclare la sentence CASSIN, que la conti-

(1) Nous avons vu que la loi du 31 décembre avait eu justement pour objet de remplacer par un autre système (l'arbitrage) celui de l'échelle mobile des salaires.

(2) Cf. tableau, page 51.

nuité de la hausse des prix de détail à Paris est attestée... que les salaires actuellement en vigueur se trouveront en grave discordance avec les prix moyens de l'année 1937, pour la durée de laquelle est en vigueur le contrat collectif, que des mesures doivent être mises en application à bref délai pour faire face à cette éventualité certaine et *donner aux salariés la sécurité continue dont ils ont besoin pour leur existence* ».

La sentence LUPPE affirme de même qu'il est équitable « pour assurer l'existence des travailleurs de limiter les oscillations de leur pouvoir d'achat ».

La mesure protectrice résidera dans l'adoption de l'échelle mobile (1).

La sentence Mossé se référant à la vieille théorie classique déclare que le coût de production de la force de travail étant mesuré par le coût de la vie, il est juste de lier entre eux les mouvements de ces deux facteurs. On y relève en effet : « le coût de la vie étant, par définition même, la totalité du coût de production » de la « force de travail », il est légitime qu'à une augmentation du coût de la vie corresponde une augmentation proportionnelle des salaires.

Enfin on assurera une équité parfaite en assurant ce lien non seulement en période de hausse des prix, mais encore en période de baisse. « Il est légitime (même sentence) de faire participer en quelque mesure, les ouvriers à la prospérité ou à la stagnation de l'industrie où ils sont occupés... » et la sentence conclut à l'adoption d'un indice de base combiné « re-

(1) Pour garantir l'avenir, remarquons que certains arbitres ont essayé d'un autre moyen beaucoup moins énergique mais efficace : faire comporter aux relèvements consentis une certaine marge de sécurité contre une hausse future des prix (cf. par exemple les sentences MOINE 2-4, FRÉMICOURT 12-4, IVAN MARTIN 18-4).

présentatif du volume de la production » comme du coût de la vie car « si le progrès technique et économique permet simultanément d'augmenter la production et de réduire le coût de la vie, il ne serait pas juste que la situation des ouvriers suivît une marche inverse de celle du progrès économique, ce qui arriverait si l'on considérait exclusivement l'indice des prix ».

Dans le cas de baisse de l'indice, le salaire subira une réduction « sans cependant que le salaire fixe puisse être atteint de ce fait ». L'ouvrier a dans tous les cas la garantie d'un salaire minimum de base, lui assurant le minimum vital, la variation en hausse ou en baisse n'affectant qu'un complément de salaire (1).

La seule considération d'équité qui fonde le refus de l'échelle mobile est indiquée dans la sentence LE-SUEUR qui souligne la nécessité de protéger certaines catégories sociales intéressantes, le plafond atteint par les hausses successives qu'entraînerait l'application du système d'échelle mobile étant franchement inacceptable pour ces catégories qui sont nombreuses (2).

(1) Les arbitres n'ont pas paru douter que ce système puisse être d'une application facile au cas de baisse des indices. Cependant l'expérience a amplement montré en France, et à l'étranger que cet ajustement automatique qui jusqu'alors n'a donné lieu qu'à des applications limitées a échoué souvent.

(2) Il nous semble qu'on doive au point de vue social lui reprocher surtout la cristallisation du standard de vie de la classe ouvrière. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle pendant si longtemps les organisations ouvrières lui furent hostiles. Ce système s'oppose à celui du « living wage » salaire qui assure non seulement une subsistance confortable au travailleur et à sa famille, mais qui lui permet aussi de faire face à la maladie, à l'invalidité et à la vieillesse. On relève, toujours dans la même sentence Mosse, qu'un système de fixation des salaires qui ne l'envisage que du seul point de vue de la consommation est encore critiquable parce qu'il « n'accorde pas une considération suffisante au produit du travail de l'ouvrier ».

Nombreux sont les syndicalistes qui l'ont, pour cela, condamnée

§ 3. — *Bases de l'appréciation arbitrale
de la hausse du coût de la vie*

Sur quels indices les arbitres vont-ils observer la variation du coût de la vie ? Ces indices donnaient-ils toute satisfaction au point de vue objectivité scientifique ? question très importante puisque tout le système créé part de comparaisons indiciaires.

Le fonctionnement des organismes chargés de la constatation du coût de la vie créés par le décret du 19 février 1920 soulevait de nombreuses critiques. Les principales étaient que leur organisation sur le plan administratif n'était pas homogène, des commissions locales n'existant pas dans tous les départements ; d'autre part, sur le plan technique, aucune coordination n'existait entre leurs travaux : coefficients différents affectés aux divers éléments composant l'indice, année de base choisie de façon diverse, etc...

Il y eut bien un essai de réorganisation dès le 28 janvier 1937. Une circulaire du Ministre de l'Economie Nationale, alors M. Ch. Spinasse, décidait : « Aux termes de la circulaire du 22/4 1930 concernant la réforme des méthodes de travail des commissions d'études relatives au coût de la vie, ces commissions doivent se réunir au moins deux fois par an, en mai et

en termes violents. M. Bior par exemple dans *Le Peuple* (27 décembre 1927) déclare : « Nous l'avons déjà dit, la variation du taux des salaires en fonction du coût de la vie est l'acceptation d'une méthode qui par ses applications rend encore un peu plus indigne la forme actuelle du salariat puisque dans ses résultats elle fait implicitement admettre que le salaire est pratiquement la botte de foin indispensable et qu'ainsi le travail se considère d'une façon définitive comme recevant pleinement sa part dans la production de chaque jour ». Ils l'acceptent seulement en période catastrophique, comme « un moyen forçant l'attention de tous », un palliatif mais non comme une conception qui ne pourra jamais être la leur...

novembre, celles qui le jugent utile pouvant néanmoins tenir deux séances supplémentaires en février et août... A l'heure actuelle, en raison de l'importance croissante que prennent les indices dans les discussions concernant l'établissement des salaires, il est indispensable que les déterminations des commissions départementales deviennent plus fréquentes. En conséquence je vous (la circulaire s'adresse aux Préfets) serais obligé de prendre des dispositions pour que les *commissions régulièrement constituées* procèdent obligatoirement à la *revision trimestrielle* des indices, la prochaine revision devant avoir lieu le mois prochain en vue d'établir les indices ».

Mais les inconvénients essentiels de l'ancien système subsistaient. Nous voyons les arbitres se baser tantôt sur l'indice du coût de la vie proprement dit, tantôt, quand il n'existe pas, sur l'indice des prix de détail du département, parfois même se référer à l'indice général S. G. F. qui, à défaut, donne une moyenne.

La sentence CRESCENT 3/4 constate qu'il existe en l'espèce deux sources de renseignements :

1) ceux fournis par la Commission Régionale du coût de la vie instituée à la Préfecture du Rhône par les arrêtés ministériels des 21 juin 1920 et 16 août 1933, en vertu du décret du 19 février 1920. Cette commission donne des renseignements par rapport aux prix de 1930 supposés égaux à 100.

2) ceux fournis par la Commission Municipale de Lyon constituée en juin 1923 par l'administration municipale pour connaître les variations du coût de la vie et les conséquences qui peuvent en résulter au point de vue des traitements du personnel municipal.

Tandis que les premiers fournissent le pourcentage :

$$\frac{97 - 77,208}{77,208} = 0,256$$

les seconds donnent :

$$\frac{5,900 - 4,859}{4,859} = 0,215$$

L'arbitre fait la moyenne : 0,24 environ et base sur elle le rajustement.

Mais dans bien des cas la solution n'est pas aussi facile. Chaque partie prétend imposer un des indices existant (celui qui lui est le plus avantageux) lorsqu'il existe une différence appréciable dans les résultats. Si elle n'obtient pas satisfaction, on peut craindre que la sentence ne soit d'une application difficile.

Aussi cet état de choses n'a-t-il pas été sans soulever les observations des arbitres qui critiquent cette incertitude. Ainsi, entre autres, la sentence FOUAN 26/3 fait état de « ... l'incertitude relative que comportent les indices du coût de la vie, en particulier l'indice mensuel des prix de détail de 13 articles de ménage, auquel se réfère la convention collective, ou même celui de la dépense d'une famille ouvrière de quatre personnes, lequel correspond plus exactement aux variations de l'ensemble des éléments qui constituent le coût de la vie, mais n'est établi que trimestriellement et ne donne que la situation moyenne de chaque trimestre écoulé ».

Parfois l'arbitre vérifie lui-même la manière dont

les indices ont été calculés : ainsi la sentence GUINAND 9/4 qui conclut : « les indices fixés par la commission départementale de la Seine-Inférieure les 21 novembre 1936 et 20 février 1937 ont été calculés correctement et avec le plus grand soin ».

La sentence OUALID 6/3 nous montre comment s'exerce le choix de l'arbitre : « considérant que, parmi les divers indices des prix de détail pouvant servir de mesure de hausse du coût de la vie dans la région lyonnaise, les indices de la commission du Livre et celui de la commission municipale de Lyon dit « indice du coût de la vie », présentent l'un et l'autre l'inconvénient de comprendre seulement des denrées alimentaires, et de ne point faire état des autres dépenses des familles ouvrières dont certaines, telles que les loyers, les frais de transport, etc... sont demeurées stationnaires depuis la conclusion des conventions collectives de juin 1936 et conventions assimilées ; considérant que malgré les imperfections, *l'indice le moins défectueux* est celui des commissions régionales d'études relatives au coût de la vie ; que cet indice repose sur l'ensemble des dépenses normales d'une famille ouvrière se composant de quatre personnes ; qu'il est d'autant plus digne d'être retenu que le département du Rhône est relativement peu étendu et que le marché régulateur, dont les prix servent au calcul de l'indice départemental y est formé par la ville de Lyon et sa banlieue ; considérant au surplus que les employeurs eux-mêmes reconnaissent la valeur de cet indice, puisqu'ils s'expriment ainsi à ce sujet dans leur note de réponse à la demande de la C. G. T. : « attendu que ces indices ont toujours été admis comme base de comparaison par la Cham-

bre Syndicale et que ses statistiques ont toujours été prises comme base, tant par les administrations privées que par les administrations publiques, comme éléments de variations dans les marchés de fournitures, que, par conséquent il importe pour établir la comparaison sur des bases comparables de maintenir les mêmes éléments d'appréciation; considérant, dans ces conditions, que les Chambres Syndicales patronales ne sauraient révoquer en doute ces indices et les conclusions à tirer de leur usage... »

Cet extrait d'une sentence montre à la fois la difficulté du choix et les possibilités de récusation qu'avait une des parties lorsqu'elle n'était pas satisfaite de la sentence.

Il était nécessaire que ces indices apparussent comme des chiffres impartiaux établis avec toute l'objectivité scientifique, et pour ce faire, réformer de façon profonde la constatation statistique du coût de la vie.

SECTION II. — RAPPORT AVEC LES SALAIRES PAYÉS A D'AUTRES TRAVAILLEURS

Un jugement d'équité en matière de salaires se fonde sur une série de rapports, de comparaisons. Le rapport entre le salaire et le coût de la vie en est un. Mais il ne présente qu'un aspect du problème et, à côté de lui, d'autres considérations s'imposent, en particulier, celle des salaires payés à d'autres catégories de travailleurs dans des industries similaires ou différentes, dans des régions proches ou éloignées.

Le niveau général des salaires va avoir son influence dans la détermination du juste salaire. Il semble, en effet, équitable que toutes choses égales d'ailleurs,

une égale rémunération soit assurée à des ouvriers effectuant un travail de difficulté identique. Cette application de la règle commune, de la « common rule », comme disent les Australiens, tend à assurer la standardisation des salaires et aussi à empêcher une concurrence déloyale des employeurs. Elle est basée aussi sur la croyance que si une partie représentative d'une industrie (celle qui a signé par exemple la convention collective) peut payer le taux fixé dans la convention, l'autre doit être à même de payer des taux identiques.

Doit-on seulement considérer le travail effectué, la prestation de l'ouvrier pour déterminer le salaire ? Nous savons que cette conception ne répond plus aux idées actuelles qui exigent que cette détermination tienne compte également des besoins et des charges du travailleur. Or, ces charges sont plus ou moins lourdes pour chacun : l'un est célibataire, l'autre chargé de famille, l'un habite la campagne, l'autre la ville, etc...

Cette dualité de point de vue en matière d'équité va rendre le problème très complexe. Dans chaque cas particulier, il va falloir que l'arbitre examine et soupèse pour fixer le juste salaire l'une et l'autre considération.

Nous examinerons d'abord la tendance à la péréquation des salaires, ensuite celle qui conduit à leur différenciation.

§ 1. — *Péréquation des salaires*

La libre concurrence des employeurs entre eux d'une part, des salariés entre eux d'autre part, tendait

à uniformiser les salaires par catégorie professionnelle quelle que soit l'industrie considérée et dans le cadre de la région.

Des employées de bureau, comme par exemple des dactylos, des ouvriers peu spécialisés trouvaient à s'embaucher sensiblement au même prix, que ce fût dans une usine de constructions mécaniques, dans une entreprise de bâtiment ou autre.

Mais les idées nouvelles, et en particulier la conception que les besoins de l'ouvrier doivent entrer en ligne de compte, aussi bien que sa productivité, et que les besoins essentiels sont les mêmes pour tous quelle que soit la catégorie professionnelle, ont changé le sens de cette uniformisation.

Au sein de la même entreprise, un nivellement tend à se faire entre les catégories différentes, nivellement qui a pour base l'idée « à besoins égaux, salaires égaux » et qui a toujours été l'une des revendications cégétistes, surtout sous la forme du nivellement des salaires et des émoluments des employés, de la rémunération du travail intellectuel et du travail manuel.

Par contre, les conventions collectives établissant les barèmes par branche d'industrie, tiennent compte des conditions économiques spéciales à chacune d'elles et ceci explique que des catégories professionnelles semblables bénéficient de salaires différents, selon la branche industrielle dans laquelle elles sont employées.

A. — *Les considérants arbitraux.*

La hausse des prix de détail atteint proportionnellement beaucoup plus les petits budgets, déjà presque

entièrement absorbés par les dépenses d'entretien et d'alimentation.

C'est pourquoi les rémunérations les plus faibles doivent être l'objet d'un rajustement spécial, décidaient les accords Matignon.

Cette voie ouverte, les arbitres la suivirent. Pour eux, il semble que ce soit avant toute chose le caractère alimentaire du salaire qui justifie le relèvement plus notable des salaires les plus bas. « Chaque ouvrier, quelle que soit sa catégorie, relève-t-on dans l'arbitrage CAUVIN 25/3 « a les mêmes besoins de consommation et souffre du renchérissement de la vie au même degré ».

La comparaison entre les différents salaires sera faite d'abord à l'intérieur de l'entreprise.

Les sentences RANDET 19/4 et LAROQUE 8/5 envisagent la péréquation entre ouvriers de même catégorie ou de catégories professionnelles voisines.

Mais le mouvement s'étend à des catégories différentes : on invoque la « très grande solidarité » existant entre les travailleurs à quelque groupe qu'ils appartiennent. (Sentence BESSON 20/4).

La sentence BERNARD 22/1, tout en reconnaissant que les salaires contestés rémunèrent des travaux différents de ceux auxquels s'appliquent les tarifs dont les ouvriers réclament le bénéfice, décide : « Les ouvriers des cuirs ne recevront pas application de la convention collective des abattoirs... » et ajoute : « Cependant, leur travail s'effectuant dans l'enceinte des Abattoirs de la Villette et au contact direct des ouvriers de ces abattoirs, leurs salaires seront augmentés dans les mêmes conditions et proportions que ceux de ces derniers ouvriers ».

La sentence MOINE 22/4, plus timide, en reconnaît seulement la possibilité et à condition que le nivellement restât « modéré ».

La question s'est souvent posée à propos des salaires féminins. En ce domaine, le nivellement a joué d'une façon certaine et heureuse pour en relever les taux ; amorcé par la clause relative aux salaires anormalement bas des accords Matignon, il a été poursuivi par les rajustements résultant des arbitrages, car se trouvant généralement les plus bas dans l'échelle des barèmes, ces salaires ont bénéficié proportionnellement plus des relèvements uniformes accordés.

Dans certains cas cependant, on a voulu éviter qu'ils ne bénéficient du relèvement dans une proportion trop forte. La sentence OUALID 6/3 le dit expressément et considérant « qu'à emploi similaire la rémunération féminine est en général de 85 % de celle des hommes de même catégorie, il y a lieu d'accorder au personnel féminin une majoration forfaitaire différente de celle du personnel masculin ». La sentence PERETTI 27/4 admet, en raison du rendement inférieur de cette main-d'œuvre et des usages, que la rémunération qu'elle reçoit soit seulement les 9/10^e des salaires masculins. Dans la sentence SIMON 26/4 pour justifier la même solution, l'arbitre invoque un autre considérant, à savoir que les hommes ont, en général, la charge d'un foyer plus lourd que les femmes.

Ensuite, étendant le champ de leurs investigations, les arbitres examinent le niveau des salaires dans la

branche d'industrie dont fait partie l'industrie considérée ou dans des branches similaires : « en application logique du principe : à travail égal, salaire égal, il était logique qu'au moins pour les catégories de personnel que nous avons visées plus haut, et qui sont vraiment interchangeable d'usine à usine (parce qu'accomplissant les mêmes besognes) il était juste et humain de leur accorder le même salaire ». (Sentence GARNIER 27/2).

Une sentence LORiot 7/2 décide « qu'il convient de rechercher en fait et en tant qu'élément d'appréciation, si les salaires actuels pratiqués dans l'industrie laitière sont notablement plus élevés que dans les autres branches similaires de l'industrie de l'alimentation (de la région parisienne) pour des emplois de même nature, occupés par des personnes réunissant sensiblement les mêmes conditions d'âge et de capacité ».

La même sentence compare les salaires ouvriers avec ceux des employés tout en reconnaissant la difficulté d'une telle comparaison « en raison de la différence des emplois occupés et de la diversité des conditions du travail dans ces deux branches d'activité industrielle et commerciale ».

Pour M. PORCHE 13/2 l'uniformisation de la condition des travailleurs dans la même branche d'industrie se justifie ainsi : « la consolidation d'un trop grand écart entre les taux en vigueur, entre deux villes voisines en relations constantes, outre qu'elle ne s'expliquerait pas en soi, serait de nature à entretenir dans le personnel tout à la fois un esprit de revendication nuisible à la paix sociale et une instabilité peu conforme à une bonne organisation du travail ».

Se rattache à la même idée, la tendance à la péréquation des salaires entre agents concourant à la fabrication d'un même produit, exprimée dans la sentence BOUFFANDEAU. « Considérant enfin, déclare l'arbitre, qu'il convient de faire droit à la demande des syndicats ouvriers tendant à ce qu'il soit stipulé que les ouvriers des entreprises, sises dans les localités de la troisième zone, qui fabriquent des objets de menuiserie ou de serrurerie destinés à être employés principalement pour l'exécution de travaux effectués dans la première zone, doivent bénéficier des salaires horaires minima afférents à la seconde zone ».

Par contre, certains arbitres se montrent beaucoup plus réservés.

M. OUALID 27/4 exige, pour pouvoir faire état de cette comparaison, qu'elle ait servi de base au moment de la rédaction de la convention collective. Etant donné « qu'à aucun moment de la discussion de la convention collective, il n'a été établi un rapport quelconque entre les salaires du Havre et ceux de Dunkerque, ni fait allusion à un écart ou à une proportion à établir ou à observer entre eux, non plus que d'un rapport quelconque avec une autre région ou industrie... à supposer même qu'il y ait été fait allusion verbalement, la rédaction et conclusion de la convention, sans aucune mention de ce rapport, ont pour effet d'en rendre l'examen impossible durant toute la durée d'application de la convention liant actuellement les parties ».

La comparaison se fait en général seulement dans la même branche d'industrie.

Cependant certains arbitrages vont l'étendre aux

salaires pratiqués « par l'ensemble des industries de la même région » : « les salaires pratiqués dans l'ensemble des autres corps de métiers de la région sont nettement supérieurs aux salaires alloués ici », constate M. SAVIDAN 23/4.

Cette considération peut se justifier dans une certaine mesure par le fait que le coût de la vie tend à s'établir régionalement comme régionales sont les habitudes et les besoins des individus. La sentence JACQUIN 4/5, sans aller jusqu'à tenir compte du niveau des salaires dans d'autres industries, n'en considère pas moins comme souhaitable un rajustement partant de ces constatations.

Cette estimation d'équité par une comparaison avec d'autres salaires se hausse à une considération de politique générale, peut-on dire, dans la sentence NICOLETIS 9/4 dont la décision se fonde sur la situation faite par l'Etat à ses fonctionnaires. « Attendu que les fonctionnaires de la région viennent de se voir attribuer une indemnité semblable et qu'il semble utile de rendre les taux des salaires comparables ». L'assimilation des travailleurs aux fonctionnaires a toujours été un des objectifs des syndicalistes militants. Une jurisprudence arbitrale qui s'établirait sur cette position ferait entrer le mouvement dans une phase encore plus active.

La comparaison à l'intérieur de l'entreprise, dans la branche d'industrie, entre industries différentes de la région, se poursuit par l'établissement d'un parallèle entre régions différentes.

La sentence OUALID 6/3 compare les salaires parisiens aux salaires lyonnais ; elle conclut que la ville

de Lyon ne saurait, en invoquant sa situation particulière, échapper au mouvement actuel de relèvement des salaires, « qu'en effet les caractéristiques de l'industrie métallurgique lyonnaise spécialisée dans la construction mécanique et la transformation sont très voisines de celles de la région parisienne ; considérant qu'il résulte... (des) déclarations patronales et (d'une)... décision arbitrale ministérielle qu'il existe une connexité entre les salaires lyonnais et les salaires parisiens, qu'ils doivent conserver les uns par rapport aux autres un écart de 10 à 17,5 % de leur pouvoir d'achat », elle décide « par conséquent toute révision des salaires de la région parisienne motivée par une hausse du coût de la vie, a pour effet normal de justifier une révision du même ordre des salaires de la région lyonnaise si la hausse des prix de détail y est comparable ».

La sentence CHAVARD 12/5 décide une majoration des salaires dans la meunerie de l'Oise, après avoir comparé les taux alloués ici avec ceux pratiqués dans les régions voisines de la Seine et de la Seine et Marne.

B. — *Sa réalisation.*

Les accords Matignon avaient tracé la voie en accordant des pourcentages d'augmentation dégressifs, allant de 15 % pour les salaires les plus bas, à 7 % pour les plus élevés.

Les arbitres ont suivi l'exemple indiqué et ont, dans de nombreux cas, pratiqué les pourcentages dégressifs. Mais ils ont usé aussi d'un autre moyen, plus

atténué, celui des augmentations forfaitaires uniformes pour tout le personnel.

Examinons d'abord les cas d'octroi d'augmentations dégressives.

La sentence BERNARD 22/1, la sentence LORiot 7/2, celle rendue par M. HOURTICQ 22/3, et les arbitrages GUÉRIN 6/4, RIVET 6/4 décident l'application de pourcentages de moins en moins élevés, selon qu'ils s'appliquent à des salaires de plus en plus importants.

Les principaux considérants d'équité en faveur d'un tel système sont indiqués dans la sentence HOURTICQ : « le principe d'un pourcentage est moins arbitraire que celui d'une indemnité forfaitaire », y relève-t-on et plus loin : « ces taux ne sont pas exagérés, si on les compare aux indices économiques, enfin leur dégressivité s'explique, par le caractère essentiellement alimentaire du complément de salaire; les salariés les moins rémunérés étant relativement les plus touchés par la vie chère; ils doivent être plus largement indemnisés ». Afin de donner un exemple numérique, nous citerons les décisions de la sentence GUÉRIN qui accorde : 50 cts pour un salaire supérieur ou égal à 6 fr. ; 40 cts pour un salaire supérieure à 4 fr. et inférieur à 6 fr. ; 30 cts pour un salaire supérieur à 3 fr. et inférieur ou égal à 4 fr. ; 20 cts pour un salaire inférieur ou égal à 3 fr.

Mais souvent le système du relèvement forfaitaire uniforme pour toutes les catégories est appliqué. Il conviendrait de remarquer que, malgré la différence des termes le résultat est le même. En effet, sur quel forfait repose cette majoration ? Tantôt on la calcule

sur le salaire moyen, tantôt sur le salaire le plus bas. Donc dans l'un et l'autre cas, pour les salaires supérieurs qui se voient appliquer la même majoration, le taux de l'augmentation est inférieur et va en décroissant.

On justifie principalement l'octroi de ce relèvement uniforme par la considération que la hausse du coût de la vie atteignant d'une manière sensiblement uniforme toutes les catégories, il est logique dès lors et équitable que la majoration soit identique pour toutes.

La sentence CAUVIN 25/3 critique l'application d'un même coefficient à tous les salaires indistinctement, car « chaque ouvrier, quelle que soit sa catégorie, a les mêmes besoins de consommation et souffre du renchérissement de la vie au même degré et non pas proportionnellement au chiffre auquel s'élèvent ses salaires; et en dehors des postes de la vie économique sur lesquels portent les indices en croissance, il en est d'autres qui n'ont pas été sensiblement touchés ». Aussi calcule-t-on la majoration qui semble justifiée par la hausse du coût de la vie sur le salaire le plus bas et cette même augmentation forfaitaire est appliquée à tous les autres minima sans distinction.

M. OUALID admet bien que la charge de la hausse du coût de la vie est d'autant plus lourde que les salaires sont plus bas, mais il ne reconnaît à la prime ainsi accordée qu'un caractère de « palliatif momentané » aux fluctuations du coût de la vie. La méthode employée par l'arbitre pour déterminer cette augmentation uniforme est expliquée en détail. Il nous semble intéressant de l'indiquer, car elle illustre bien la manière équitable de l'amiable compositeur : les ouvriers avaient demandé tout d'abord pour une aug-

mentation du coût de la vie de 20 % une augmentation de 15 % pour toutes les catégories; puis, au cours des pourparlers, ils abandonnent cette prétention pour celle d'une augmentation horaire uniforme forfaitaire de 85 cts. L'arbitre décide que la première demande ouvrière doit lui fixer le maximum de l'augmentation à accorder; c'est-à-dire le pourcentage à appliquer au salaire le plus bas. Le calcul de ce pourcentage donne une augmentation horaire de 75 cts. Puis l'arbitre rapporte ce relèvement à la moyenne des salaires masculins et obtient ainsi un pourcentage moyen de rajustement de 12 %.

« Indemnité ou prime de cherté de vie », « indemnité du coût de vie » à caractère uniforme pour tous les salariés, quelle que soit leur catégorie et les salaires qu'ils touchent, ce système trouve également son application en cas d'échelle mobile. Nous avons vu qu'il n'y a pas de cas d'octroi d'échelle mobile intégrale, mais lorsque les arbitres accordent un supplément mobile au salaire fixe et intangible, ils le calculent sur la base du salaire du manœuvre ordinaire homme de 18 ans. ou encore, ce qui revient au même, sur la base du salaire le plus bas et cette prime qui variera en proportion de l'indice du coût de la vie sera la même pour tous. Seule, la sentence CHAVARD p. 396, distingue le personnel féminin du personnel masculin et lui attribue une prime mobile inférieure.

Cette formule de relèvement est liée à la notion de salaire vital. Majorer d'une prime identique les salaires différents, accorder une « indemnité variable de cherté de vie » aboutit à relever uniformément la

portion du salaire considérée comme minimum vital car le minimum vital se distingue peu des salaires les plus bas.

La critique à laquelle les arbitres qui se prononçaient en faveur d'un tel nivellement ont reconnu le plus de valeur était celle que formulaient les patrons voyant dans ce mouvement qui aboutissait à diminuer l'écart entre la rémunération des travailleurs qualifiés et non qualifiés, un danger certain : celui de « détourner les premiers de l'effort d'apprentissage et de perfectionnement propre à augmenter leur valeur professionnelle » (sentence OUALID 6/3) (1).

§ 2. — *Différenciation des salaires*

L'application du principe qui mesure le salaire par la productivité de l'ouvrier va entraîner l'inégale rémunération d'une inégale productivité.

Mais la productivité n'entre pas seule en considération. Les besoins de chacun et l'opinion commune qui finit par se dégager des besoins que le salaire doit permettre de satisfaire vont exercer une influence prépondérante dans tout jugement d'équité.

La différenciation des salaires va s'exprimer par l'application sur le montant global des salaires minima du même pourcentage d'augmentation pour toutes les catégories. L'arbitre peut encore décider, et le résultat sera le même, que la majoration forfaitaire

(1) Pour que l'application du système des rajustements uniformes n'ait pas d'inconvénients à ce point de vue, il faudrait qu'une condition préalable soit remplie à savoir que l'écart existant entre la rémunération des diverses catégories soit suffisant. La thèse ouvrière l'affirme. Mais il est permis d'en douter.

applicable à une certaine catégorie sera calculée sur d'autres bases que celles prises en considération pour l'augmentation d'une catégorie différente. La sentence OUALID 6/3 adopte ce système pour avantager les salaires masculins.

A. — *Différenciation selon le travail individuel.*

À la préoccupation de lier la rémunération du travailleur à sa productivité, à son rendement, répond le système de salaire dit « à la production » dans lequel l'ouvrier est payé par unité de travail effectuée, sans que la durée du temps nécessaire soit expressément fixée.

Le salaire aux pièces est vu défavorablement des milieux ouvriers : il est en effet une source de contestations entre patrons et ouvriers, le salarié étant enclin à multiplier les pièces fabriquées, même aux dépens de leur qualité et le patron ayant tendance à critiquer le travail, à y chercher des malfaçons. Dans les industries où la division du travail est poussée, la liste des salaires est longue et compliquée et souvent risque d'être injuste, car il est difficile d'établir le tarif des pièces de manière à assurer un salaire égal pour un effort identique ou équivalent. Les ouvriers lui reprochent encore de pousser les travailleurs au surmenage qui en fin de compte n'améliorera pas leur situation, car le patron, considérant à la longue comme normale une production exagérée, réduira le tarif en conséquence. Enfin, on objecte qu'il pousse les ouvriers à exécuter une trop grande part du travail qui est à faire à un moment donné ; il n'y en aura plus assez pour tous les travailleurs dont une

partie, de ce fait, va se trouver en chômage (théorie du lump of labour) (1).

Il nous a semblé utile de rappeler ces quelques objections classiques, car elles furent l'objet des demandes ouvrières et les arbitres durent se prononcer.

On peut, semble-t-il, ramener à deux les principales revendications ouvrières qu'ils eurent à examiner : tantôt on réclamait la suppression de ce mode de rémunération soit pour protester contre les abus qu'il engendre, soit dans le dessein de résorber le chômage ; tantôt on se contentait, le principe admis, de solliciter l'augmentation des taux aux pièces, de manière à ce qu'ils assurassent désormais, en tous cas, un minimum horaire supérieur à celui des ouvriers payés au temps.

Les arbitres n'ont accordé aucune suppression, reconnaissant équitable et légitime de différencier le salaire selon le rendement et de « récompenser la valeur professionnelle » (sentences IVAN MARTIN 19/1 et TÉTREAU 25/3); également en raison des « aléas et sujétions qui menacent le travailleur aux pièces » (sentence DURIEZ 14/4).

Il ne saurait en tous cas être question d'interdire ce mode de rémunération d'une façon absolue et ce ne pourrait être qu'à titre exceptionnel, que les conditions particulières dans lesquelles s'effectue le travail des ouvriers justifieraient sa prohibition (mêmes sentences).

Il est donc maintenu; mais des précautions sont prises contre les abus auquel il est susceptible de donner lieu.

(1) P. REBOUD, *Précis d'Economie Politique*, T. II, p. 387 et 388.

La sentence BOUFFANDEAU 12/5 décide que les salaires à la production ne devront pouvoir être établis qu'avec le consentement des intéressés, les employeurs ne pouvant les imposer.

La détermination des « périodes normales » et celle de « travail normal » (sentences IVAN MARTIN 19/1 et MOSSÉ 10/3) doit être entourée de certaines garanties et notamment il faudra l'accord des délégués ouvriers.

Les périodes d'adaptation à un nouveau travail devront comporter la garantie du salaire horaire de la catégorie correspondante (sentence IVAN MARTIN).

Le salaire hebdomadaire aux pièces ne doit pas être inférieur, mais au contraire supérieur au salaire hebdomadaire horaire minimum : de 20 % (sentence MOSSÉ), de 15 % décide la sentence BOUFFANDEAU, d'au moins 8 % dans la sentence DURIEZ.

La garantie d'un salaire de base au moins égal au salaire horaire des ouvriers au temps est assurée à l'ouvrier aux pièces (sentence TÉTREAU).

Dans le but d'éviter le chômage par accaparement du travail disponible par les ouvriers aux pièces, ou pour le résorber dans une certaine mesure, les arbitres décident que : le salaire aux pièces doit n'assurer aux ouvriers qu'un salaire moyen supérieur à celui des travailleurs au temps » (sentence MOSSÉ). Au delà d'un certain rendement, on n'accordera plus de prime (sentence IVAN MARTIN).

A côté des salaires à la production, les arbitres affirment que les aptitudes professionnelles doivent « dans une certaine mesure » servir de base à la détermination de la rémunération : ils tiennent compte dans leurs décisions, de toutes les qualifications et aptitudes professionnelles des ouvriers de

chaque catégorie (sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 26/2). La sentence MOINE 8/4 admet une « certaine » différenciation sans prendre toutefois une attitude hostile envers le nivellement, surtout s'il reste modéré. La sentence ORABONA 13/4 exprime la même réserve : « considérant qu'il est désirable d'*avantager légèrement* les ouvriers touchant les salaires les plus élevés, ceux-ci constituant la rémunération de travaux particulièrement durs et délicats ».

Plus nettement la sentence RENAUD 13/4 refuse l'assimilation des travailleurs de la laine d'Angers à ceux du jute ou du chanvre du Nord car « dans le Nord, la main-d'œuvre du textile spécialisée dans ce genre de travail depuis de nombreuses générations, possède à qualité de machines égale, un rendement supérieur ». M. MAURETTE repousse l'augmentation dégressive au regard de l'échelle montante des salaires pour favoriser la reconstitution de la catégorie des ouvriers qualifiés et des manœuvres spécialisés dont « l'existence a été compromise d'abord par la guerre, ensuite par la crise ».

On arrive ainsi à admettre qu'un écart marqué qui existe dans la rémunération des travailleurs d'industries similaires, doit être maintenu « à condition toutefois, de ne pas l'accroître d'une manière continue » (Sentence DEPOID 13/4 comparant l'industrie de l'alimentation à la distillerie en gros).

A ce premier objectif de donner une prime au rendement et à la valeur professionnelle (et il faut reconnaître la force de cet argument à l'heure actuelle surtout, où l'accroissement du chômage, principalement du chômage partiel est signalé partout comme

une conséquence de défaut de main-d'œuvre qualifiée) vient s'en ajouter un second qui lui est d'ailleurs connexe : le caractère plus ou moins pénible ou délicat des travaux effectués justifie la différenciation des salaires qui les rémunèrent.

Les « travaux pénibles » sont souvent minutieusement décrits par l'arbitre : ainsi la fermeture des panneaux dans les ports dans la sentence PILON 26/1 ou encore dans l'arbitrage GRUNEBaum-BALLIN 10/3, qui considère notamment « que les majorations... doivent être sensiblement moins élevées lorsqu'il s'agit du travail à la benne automatique.. exigeant des efforts physiques bien moindres ».

Par contre, aucune indemnité ne sera à ajouter pour le service de nuit accompli en moyenne une fois par mois par certaines catégories d'ouvriers, en raison de la « légère sujétion que comporte ce service de nuit effectué douze fois par an » (sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 26/2).

A côté des travaux pénibles, on peut ranger les « travaux insalubres ». Sur ce point, l'attitude des arbitres n'est pas constante. Les uns refusent toute augmentation plus forte de la rémunération de ces travaux qu'ils souhaitent voir abolir, les autres l'accordent ou la trouveraient justifiée.

C'est ainsi que la sentence GRÜNEBAUM BALLIN citée reconnaît que « les renseignements précis et détaillés fournis au sujet des inconvénients et des dangers que présente la manutention des matières pondéreuses, travail que les ouvriers français refusent d'exécuter et pour lequel les employeurs doivent avoir recours à la main-d'œuvre étrangère, permettent de considérer

comme justifiées des majorations très notables du salaire de base ».

Par contre, l'arbitrage MAURETTE 15/4, décide : « Pour les indemnités et majorations de salaires portant sur des travaux « dangereux » et « insalubres », le surarbitre se refuse à les considérer. Il ne s'agit pas, à ses yeux, de mieux rémunérer ceux-ci, il s'agit de les supprimer, ce qui est affaire du pouvoir public et de ses agents. Les mieux rémunérer serait leur donner une sorte d'existence légale et régulière; ce serait, quelle que soit la majoration accordée, estimer la vie des travailleurs à un trop faible prix ».

Une attitude semblable est notée vis à vis des heures supplémentaires; tantôt vues avec si peu de faveur que l'arbitre refuse en ce qui les concerne une augmentation supérieure à celle dont on affecte le salaire normal, ou même tout rajustement, tantôt majorées d'un coefficient plus élevé.

D'une part, en effet, on relève des sentences comme la sentence OUALID 7/2 qui condamne absolument la « solution économiquement plus commode, mais socialement plus discutable et financièrement ruineuse pour le pays », qui consisterait à faire exécuter des heures supplémentaires au personnel déjà sur place, même en les majorant de 25 %; il faut, avant de faire des heures supplémentaires, utiliser au maximum les travailleurs en chômage, disponibles.

La décision de M. MAURETTE, citée plus haut, adopte la même attitude intransigeante « pour le travail de nuit et les heures supplémentaires, le surarbitre estime que leur rémunération supplémentaire, comme d'ailleurs l'autorisation même de leur pratique, relève

du pouvoir public et de la loi. Il se refuse, quelle que soit son opinion personnelle en la matière, à en faire l'objet d'un surarbitrage ».

La sentence ISSARTE 7/4 — sans paraître les envisager favorablement — adopte les majorations fixées antérieurement par convention collective, observant seulement que les suppléments seront calculés en fonction des salaires rajustés par ladite sentence.

Mais à côté de cette attitude, d'autres arbitres voyant dans les heures supplémentaires des heures de travail comme les autres, les font participer aux mêmes majorations que celles affectant les salaires eux-mêmes. C'est ce que décide en substance la sentence RIBOULET, p. 646.

Enfin, certains considérants faisant état du caractère particulièrement pénible des heures supplémentaires les font bénéficier d'une majoration supérieure : majoration de 54 francs pour le travail du dimanche, majoration de 50 % pour le travail de 22 heures à 6 heures du matin pour toutes les catégories ; toute heure supplémentaire dépassant les 48 heures légales de la semaine sera majorée de 50 %. (Alors que la majoration des salaires est de 8 %). La sentence GARNIER 22/3 majore les heures supplémentaires suivant un barème progressif : 33 % de la huitième à la dixième heure, 50 % au-dessus, 100 % les dimanches — et fixe le total maximum mensuel qu'elles peuvent atteindre : 30 heures.

B. — *Différenciation selon les besoins.*

Des conditions de vie différentes, des charges de famille plus ou moins lourdes, vont justifier la différenciation des salaires.

I

Les conditions d'existence diffèrent d'une région à l'autre et font que les variations de l'indice du coût de la vie sont plus ou moins accentuées et ressenties, selon que le travailleur vit dans un centre urbain ou rural, à Paris ou en Province, dans une grande ou une petite ville.

La sentence HUPERT 17/3 décide ainsi qu'une rémunération supérieure sera accordée au personnel des gabarres, parce qu'à la différence du personnel des chalands, il ne trouve à bord qu'un abri tout provisoire et qu'il doit, avec sa famille, chercher un logement à terre.

Dans la sentence FOUAN 22/3 l'arbitre constate que la hausse du coût de la vie ne se répercute que dans une faible mesure sur les employés d'hôtels qui sont nourris et souvent même logés par leurs employeurs.

La sentence RANDET 25/3 décide qu'un juste rapport de salaires doit tenir compte « au point de vue ouvrier de la différence du prix de la vie entre Paris et les diverses localités ».

La sentence SCHWARTZ 16/4 fait également état d'une « certaine différence entre le chiffre des dépenses indispensables pour un ouvrier du Puy-de-Dôme et le chiffre correspondant pour un ouvrier de la région parisienne, différence se rapportant en particulier aux frais de logement et dans une moindre proportion aux dépenses d'alimentation et aux frais obligatoires de transport ».

La sentence CABANNE 4/5 décide une majoration des indemnités de déplacements pour les villes de plus de

100.000 habitants et pour les stations thermales et climatiques durant la saison ».

La sentence HOUTICQ 8/5 divise, dans ce but, le département de Seine-et-Oise en trois zones pour le calcul des rajustements de salaires à effectuer dans le Bâtiment.

Par contre, une sentence rendue par M. LAROQUE le même jour pour les ouvriers terrassiers du même département refuse de distinguer entre plusieurs zones « en l'absence de toute précision sur l'inégalité possible de la hausse du coût de la vie dans les diverses parties du département de Seine-et-Oise ».

« Attendu, décide la sentence RIVET 11/5, que dans cette dernière région (la région de Sens), le plus grand développement de l'industrie et la proximité de l'agglomération parisienne peuvent justifier des salaires un peu plus élevés qu'à Auxerre... ; considérant qu'il n'apparaît pas que les conditions de vie soient suffisamment différentes à Auxerre et en dehors d'Auxerre pour justifier une différence de salaire de 12 à 15 %, comme le demandent les patrons ; que pourtant dans certaines localités rurales, certains éléments du coût de la vie, comme le loyer, sont meilleur marché qu'à Auxerre...

La sentence IVAN MARTIN 18/4 déclare qu'une différence de majoration (entre deux catégories) ne peut se justifier que par une hausse des charges supportées par l'une seule d'entre elles — et constatant que le facteur « fournitures aux apiéceurs » a, seul, subi la hausse, accorde à cette catégorie le bénéfice d'un relèvement de 13 % au lieu de 11 %.

Une juste appréciation des charges pesant effective-

ment sur le travailleur doit faire sa part à la stabilité de l'emploi ou au contraire au risque de chômage pour justifier dans le second cas des relèvements plus notables.

La sentence GRIMPRET 26/2 considère que pour apprécier « dans quelle mesure la hausse intervenue depuis août 1936 doit entraîner une nouvelle augmentation des salaires, il convient de tenir compte :

1° De l'importance de celle accordée en juin et août 1936 et 2° de ce qu'il s'agit d'un service concédé où les emplois sont particulièrement stables ».

La sentence LÉVY 31/3 décide de la même façon que les salaires des manœuvres occupés dans les ports doivent être en harmonie avec ceux des ouvriers des ports de Paris « compte tenu de la stabilité différente des situations ».

C'est pourquoi l'arbitre tient compte d'une diminution du chômage qui a entraîné une augmentation du nombre de jours effectifs de travail accompli chaque mois, le salaire dépendant directement de cette augmentation (sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 26/2).

Par contre, pour « compenser les périodes de chômage dont les ouvriers ont à souffrir, tandis que dans les autres industries ils ont un travail régulier, l'arbitre (sentence PIQUEMAL 6/3) leur accorde un relèvement supérieur. De même, la sentence MAURETTE 22/3, constatant que dans bien des cas les salaires prévus ne sont pas payés pendant toute l'année (chômage de deux à quatre mois) et qu'ainsi les répercussions de la hausse du coût de la vie n'en sont que plus dures sur leur capacité d'achat, accorde un relèvement supérieur à celui que la simple comparaison avec les industries similaires autoriserait.

II

Afin de tenir compte des difficultés spéciales à toute une catégorie de travailleurs particulièrement atteints par le renchérissement de la vie, les arbitres ont amorcé et accentué le relèvement des *allocations familiales*.

Il est important de remarquer que la loi était muette sur ce point. Mais il était logique de lier le sort des allocations à celui des salaires et de les faire participer au mouvement général de relèvement puisque l'allocation familiale, supplément de salaire versé à l'ouvrier à raison de ses charges de famille, est indiscutablement depuis la loi du 11 mars 1932, assimilée au salaire lui-même.

Dans ce domaine, la part des idées nouvelles est la plus large : l'allocation ne représente plus du travail, on abandonne définitivement la conception de justice commutative qui repose sur le principe de l'égalité des personnes et l'équivalence des choses échangées traduite par la formule « à travail égal, salaire égal » pour celle de justice distributive reposant sur une proportionnalité, une égalité de rapports, dans laquelle entre en ligne de compte ce qu'Aristote appelait la « dignité », c'est-à-dire la situation de chacun et qu'exprime la formule « à chacun selon ses besoins ».

C'est pourquoi si on relève des considérants soulignant, comme on l'avait fait pour certains salaires, leur niveau jusqu'alors très bas, le fondement principal sur lequel s'appuient les arbitres réside dans le fait que la hausse du coût de la vie atteint surtout les chargés de famille.

Ce fut à la sentence OUALID 7/2 la première que revint l'honneur de poser le problème et d'amorcer le mouvement. Ses considérants firent immédiatement jurisprudence et on retrouve dans les sentences postérieures un exposé à peu près textuellement transcrit des motifs qui fondent pour M. Oualid le relèvement des allocations. Cet arbitrage, après avoir considéré que la hausse du coût de la vie frappe proportionnellement de façon plus lourde les familles ouvrières que les célibataires ou les ménages sans enfants, décide « qu'il convient d'amorcer un relèvement appréciable des allocations... »

Passons en revue quelques sentences.

La sentence GRÜNEBAUM-BALLIN 26/2 « considérant que l'application en faveur de tous... sans distinction aucune et sans tenir compte des charges de famille, d'un taux uniforme de relèvement du salaire constituerait un procédé fort peu équitable et manifestement imparfait d'adaptation du salaire aux besoins de chacun, si elle n'était tempérée par un accroissement notable du montant des sommes affectées au paiement des allocations familiales » ; reconnaît qu'il est « indispensable non seulement d'amorcer un relèvement appréciable des allocations mais d'*intensifier* rapidement un tel relèvement, puisqu'il apparaît comme constituant à l'heure présente un instrument efficace de justice distributive..., que le but visé n'est autre que d'apporter un remède à des inégalités choquantes que n'a corrigé jusqu'ici que dans une mesure infime le taux extrêmement faible (au moins pour les familles de un, deux ou trois enfants) des allocations familiales ».

La sentence RIBOULET p. 646 étant donné l'inciden-

ce incontestablement plus forte du coût de la vie sur les familles ouvrières que sur les célibataires et les ménages sans enfants, décide un relèvement des allocations familiales en vue d'assurer « une répartition plus équitable du pouvoir d'achat ».

Les décisions de MM. LESUEUR 17/3, FOUAN 22/4, 25/3, 26/3, HOURTICQ 22/3, MONDIEZ 24/3, ARON 24/3, SCHWARTZ 16/4, se réfèrent au même motif en des termes à peu près identiques.

Le principe posé, dans quelle mesure le relèvement des allocations fut-il opéré ? La jurisprudence établie en matière de salaires anormalement bas peut déjà nous faire pressentir que le rajustement des allocations qui était effectivement anormalement basses, allait dépasser celui appliqué aux salaires eux-mêmes.

La sentence VIDAL 26/4 décide « le taux de majoration des allocations familiales qui sont actuellement faibles doit être supérieur à celui des salaires ».

La sentence OUALID faisait la même observation et ajoutait qu'on ne pouvait prétendre que la hausse accordée fut un maximum, réservant ainsi la possibilité de relèvements futurs.

En fait les majorations accordées furent considérablement plus élevées que pour les salaires. La moyenne de majoration qu'on peut dégager de la majorité des sentences est de l'ordre de 50 % à 55 % pour une augmentation moyenne du coût de la vie de 23 %.

Les sentences GUINAND 22/4 et MOINE 22/4 préconisent d'autre part l'unification des taux pratiqués

régionalement, considération d'équité qui se rattache évidemment à celle d'une hausse régionale du coût de la vie : de mêmes avantages doivent être assurés aux familles soumises au même coût de vie. La dernière décision précise que cette augmentation ne doit pas avoir, pour contre partie une diminution des primes et prestations consenties actuellement par certaines entreprises, affirmant ainsi le respect des droits acquis.

Rentrant dans les considérants d'équité, la question se posait de savoir s'il fallait tenir compte du nombre d'enfants pour donner à l'allocation un taux progressif ou proportionnel.

M. GRÜNEBAUM-BALLIN estime qu'il faut tendre à une égalisation complète du taux, c'est-à-dire à sa fixation selon un barème proportionnel et non progressif, ceci en vue d'une répartition équitable du pouvoir d'achat. « La proportionnalité fera que tous les travailleurs ayant un ou plusieurs enfants en profiteront également et le taux global des allocations devra entraîner une majoration aussi voisine que possible de 50 % par enfant quel qu'en soit le nombre ». L'arbitre reproche à la progressivité d'entraîner des inégalités et de se cumuler avec la législation en faveur des familles nombreuses. Il est suivi dans cette voie par MM. BLANCHO 8/3, FOUAN 22/3, MATTER 27/4, PONTREMOLI 29/4, CHAVARD 12/5 qui accordent le même pourcentage d'augmentation quel que soit l'enfant considéré, premier ou cinquième.

La sentence LESUEUR 17/3 défend le point de vue opposé en indiquant qu'un taux fortement progressif a pour but d'assurer aux ouvriers chargés de famille, le minimum vital, et qu'il est « entièrement justifié par le fait que le nombre moyen des enfants à la

charge des familles françaises étant sensiblement inférieure à deux, on peut affirmer que le salaire minimum s'il a dû être établi dans tous les cas en considération du premier enfant, s'il n'a pu trop négliger le deuxième (sans quoi de très nombreuses familles n'auraient pu vivre sans privations véritablement excessives) fait presque complètement abstraction du troisième ; qu'en conséquence il est indispensable d'allouer pour ce troisième enfant un taux de sursalaire suffisant à représenter une fraction appréciable des dépenses supplémentaires incombant de son chef à la famille ; qu'un tel taux ainsi fixé peut alors être réputé suffire pour les enfants au delà du troisième ». La sentence MONDIEZ fait application de la même idée en décidant que « les salaires seront par suite du relèvement des allocations augmentés de 12 % pour l'ouvrier ayant un enfant, de 14 % pour deux enfants, de 17 % pour trois enfants, de 20 % pour quatre, de 22 % pour cinq, de 25 % pour six et ainsi de suite, le salaire d'un ouvrier moyen étant à peu près doublé quand il a sept enfants par les allocations familiales ci-dessus ».

Les considérations d'équité, puisque ce sont les seules que nous ayions à envisager pour l'instant, nous semblent justifier pleinement ce dernier point de vue.

Mais la plupart des sentences ont surtout eu pour objectif de relever l'allocation du premier ou du second enfant. Ainsi la sentence OUALID majore de 100 % l'allocation aux deux premiers enfants, de 25 % l'allocation au troisième. La sentence SCHWARTZ de 150 % l'allocation au premier, de 100 % au deuxième, 33 % au troisième, 50 % à partir du quatrième.

Une deuxième sentence OUALID 6/3 accorde 80 % pour le premier, 66 % pour le premier et deuxième réunis.

La sentence RENAUD 13/4 fait porter l'effort surtout sur l'allocation au deuxième enfant en accordant les majorations suivantes : 42 %, 75 %, 33 %, 20 %, 13 %.

Enfin une sentence MOINE 28/4 n'accorde aucun relèvement au premier, rien à partir du quatrième, mais relève l'allocation au deuxième de 33 % et diminue celle au troisième de 9 %.

*
**

Bien qu'il soit assez difficile de dégager la résultante entre ces deux tendances et de dire laquelle des deux : péréquation ou différenciation l'a emporté, on peut cependant penser que la première a prédominé : les arbitres ont eu surtout le désir d'uniformiser les salaires des catégories professionnelles voisines ou soumises à des conditions de vie semblables. Mais cette « harmonie régionale », pour employer l'expression de certains arbitres, a rencontré des difficultés dans sa réalisation, difficultés provenant du fait des conditions particulières à chaque entreprise et c'est pourquoi une certaine différenciation s'est maintenue.

La tendance du salaire psycho-sociologique : « différenciation d'industrie à industrie et nivellement des divers salaires dans la même branche d'industrie » (1) n'a donc pu être complètement atteint.

La considération de ces rapports d'équité entre le

(1) *Droit Social*, février 1938, p. 81, note de M. F. de MENTHON.

salaire et la hausse du coût de la vie d'une part, d'autre part entre les salaires payés à d'autres catégories professionnelles nous semble (sous les réserves que nous avons faites) au plus haut point justifiable.

Essayer de maintenir au moins constant le pouvoir d'achat ouvrier, c'est reconnaître la nécessité de maintenir le progrès accompli dans l'amélioration des conditions de vie des masses les plus pauvres.

Il est désirable aussi que le salaire perde son caractère de stricte rémunération de l'effort fourni pour être basé davantage sur une notion plus équitable et plus large de justice distributive.

Mais la question se pose de savoir s'il serait équitable de ne considérer que les rapports de chaque salaire avec d'une part le coût de la vie et d'autre part le niveau des autres salaires ? Certainement non. Une modification des salaires et plus précisément une hausse, va entraîner comme nous le verrons dans le chapitre suivant, de profondes modifications économiques et notamment une hausse de tous les prix. Il s'agit alors d'envisager la situation faite non plus aux salariés mais à d'autres catégories sociales qui jouissant de revenus fixes vont voir leur pouvoir d'achat diminué sans contre-partie. Vont-ils, seuls, faire les frais du rajustement puisque les industriels, eux, vont vendre plus cher ?

Il ne semble pas pourtant que les arbitres aient pris en considération cette exigence d'équité. On ne relève qu'une sentence, celle de M. LESUEUR 17/3 refusant l'échelle mobile pour la raison qu'elle entraînerait une hausse dont on ne peut à l'avance prévoir le plafond, ce qu'il faut redouter, car le niveau limite ainsi atteint, on peut penser qu'il serait « franche-

ment inacceptable pour de nombreuses et intéressantes catégories sociales ».

L'arbitre ne précise pas de quelles catégories il veut parler, ce sont sans doute tous les rentiers, retraités, etc... qui jouissent de revenus fixes. Mal défendues à l'heure actuelle, ce sont elles surtout qui font les frais des réformes sociales et cependant, surtout en France, elles constituent des catégories « intéressantes » car c'est leur épargne qui a, seule, permis l'accumulation nécessaire des capitaux.

Rapports des salaires avec le coût de la vie, avec le niveau des autres salaires, avec le total des revenus.

Ces aspects complexes de la question des rajustements vont se compléter dans les sentences arbitrales de la considération des possibilités des entreprises.

Ce sont elles que nous allons examiner maintenant.

CHAPITRE IV

LES POSSIBILITÉS DES ENTREPRISES

L'arbitrage pose, en matière de rajustement des salaires, de nombreux problèmes économiques car le salaire ne pourra jamais être isolé des conditions générales de la production.

« Ces institutions nouvelles ne doivent pas tendre à une organisation autarchique de la production, déclare M. Roger Auboin dans l'Europe Nouvelle (1), ni imposer à la production comme au commerce des conditions économiques impossibles. Il en est, ajoute-t-il, de l'arbitrage comme du crédit. Le crédit fait des miracles et peut créer réellement de nouvelles richesses. Mais précisément à condition de ne pas en créer artificiellement et directement et de s'imposer une discipline volontaire qui proportionne son expansion aux richesses et au travail effectif. De même l'arbitrage peut et doit favoriser le maintien du niveau de vie des travailleurs au maximum compatible avec le progrès économique et faire marcher de pair cette amélioration et ce progrès ».

Sous la réserve de l'exigence « de réaliser aux lieux d'emploi une atmosphère de collaboration »,

(1) *Europe Nouvelle*, 5 décembre 1936.

la loi laissait aux arbitres toute latitude pour apprécier ce facteur économique.

Il ne s'agit plus de savoir ce qui en équité doit revenir au patron et à l'ouvrier, problème de répartition ; la question à résoudre est celle-ci : étant donné la situation commerciale, financière, technique de l'entreprise considérée, quelles vont être les répercussions d'une hausse des salaires ? L'entreprise considérée maintenant comme une entité distincte de tous ceux qui y collaborent, va-t-elle supporter aisément la surcharge imposée du fait de l'augmentation des salaires ou bien au contraire, son activité va-t-elle en souffrir, peut-être même en être paralysée ?

Jusqu'alors son étude avait révélé à l'arbitre ce qu'il était *désirable* de faire en faveur des travailleurs, maintenant il va lui falloir pénétrer dans la réalité concrète de chaque cas particulier qui seule peut lui apprendre ce qu'il est *possible* de réaliser. Aucune solution générale ne peut être donnée ; il faut régler la question dans le cadre particulier de l'entreprise considérée.

Cette appréciation a posé de délicats problèmes comme celui du contrôle des renseignements fournis et le problème préalable de l'obtention des documents nécessaires.

Un autre danger s'offrait, venant de l'obligation même de régler des cas très différents. N'allait-on pas assister du fait des pouvoirs très vagues mais par là très étendus reconnus aux arbitres, à la floraison d'une grande quantité d'arbitrages, entre lesquels aucune unité n'existerait ; le sort fait à chaque industrie n'allait-il pas être le résultat du hasard ayant présidé à la nomination de l'arbitre et

entraîner en conséquence le désordre, l'incertitude, dans les relations entre le capital et le travail et enfin fausser définitivement le jeu de la concurrence entre les firmes soumises à des arbitrages différents ?

Nous allons examiner dans quelle mesure ces pré-occupations rentrent dans les considérants arbitraux. Nous allons voir les arbitres se demander de quels éléments est composé le prix de revient et dans quelle proportion se répartissent dans chaque cas les matières premières, la main-d'œuvre, les frais généraux, les charges financières, car la hausse des salaires va non seulement avoir une incidence directe (1) sur le

(1) Contrairement à une opinion trop répandue les pourcentages des hausses successives ne font pas que s'additionner. En effet :

une hausse de 20 % sur 100 fr. donne 120 fr.

une nouvelle hausse de 20 % donne 144 fr.

soit une augmentation de 44 % pour 2 hausses successives de 20 %. La semaine de 40 h. a entraîné une majoration de 20 %.

Il s'ensuit que par rapport au prix de l'heure antérieur les hausses de salaires qui viennent s'ajouter à la hausse provenant à l'application de la loi de 40 heures, consacrent les surcharges suivantes :

10 % de hausse du salaire consacrent une surcharge de 32 % du prix de l'heure.

20 % de hausse du salaire consacrent une surcharge de 44 % du prix de l'heure.

30 % de hausse du salaire consacrent une surcharge de 56 % du prix de l'heure.

40 % de hausse du salaire consacrent une surcharge de 68 % du prix de l'heure.

On peut établir un tableau des limites inférieures et supérieures des hausses des prix de revient qui sont commandées par les augmentations des salaires directs, pour différentes hypothèses d'augmentation de salaires d'une part, et d'importance des salaires directs d'autre part. (Voir tableau ci-contre).

POURCENTAGE DE L'AUGMENTATION DU PRIX DE REVIENT DUE UNIQUEMENT A LA MAIN-D'ŒUVRE

Pourcentage de dépense main-d'œuvre sur prix de vente en mai 1936	Pourcentage d'augmentation du salaire reçu par l'ouvrier.									
	0 %	8 %	16,66 %	25 %	33,33 %	38,40 %	44,66 %	50 %	58,33 %	66,66 %
	Pourcentage d'augmentation du salaire payé par le patron.									
	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	62,5 %	70 %	80 %	90 %	100 %
20	5,5 6	8 8,2	10,3 10,8	12,5 12,8	14,9 15,3	15,4 15,8	17,1 17,5	19,4 20,0	21,5 22,0	24 24,6
30	8,7 9	12,1 12,4	15,5 16,0	18,7 19,2	22,3 22,8	23,2 23,8	25,7 26,3	29,1 29,8	32,6 33,4	36 37
40	11,5 11,8	16,1 16,5	20,6 21,1	25,8 26,4	29,7 30,2	30,9 31,7	34,3 35,2	38,9 40	43,4 44,5	48 49,2
50	14,5 14,8	20,1 20,6	25,8 26,4	31,5 32,3	37,2 38,2	38,6 39,6	43 44,5	48,6 50	54,3 55,6	60 61,5
60	17,4 17,8	24,2 24,8	31 31,8	37,8 38,7	44,6 45,7	46,4 47,5	51,5 52,7	58,3 60	65,2 67	72 73,7
70	20,2 20,7	28,2 28,9	36,2 37,1	44,2 45,3	52 53,4	54 55,3	60 61,5	68,1 70	76 78	84 86

NOTA. Ce tableau ne tient pas compte du pourcentage de bénéfice nécessaire pour assurer le remboursement de l'emprunt qu'a pu faire l'industriel (cf. note page). - Paru dans l' " Usine " du 10 Juin 1937. - Dans chaque case, le premier chiffre donne la limite inférieure. Le deuxième chiffre donne la limite supérieure. La colonne mise en évidence correspond aux augmentations à la fin d'avril 1937.

poste main-d'œuvre, mais une incidence indirecte (1) et des répercussions sur les autres postes : trésorerie, matières, frais généraux, étant donné que, dans le cas actuel, la hausse n'est pas limitée mais s'applique à tous les salaires et appointements nationaux.

On peut grouper en trois catégories les considérants arbitraux, selon qu'ils envisagent la situation commerciale, la situation financière et la situation technique de l'entreprise.

SECTION I. — POSSIBILITÉS COMMERCIALES

L'économie française évolue toujours dans un cadre de libre concurrence. Si la généralisation des conventions collectives et de l'arbitrage a eu pour effet de soustraire les salaires au jeu de cette loi, elle n'en subsiste pas moins dans les rapports des entreprises entre elles et dans les rapports entre industries nationales et étrangères. « Notre économie est restée fondamentalement une économie de marché à l'intérieur de laquelle joue un certain mécanisme, s'établit pour des causes essentiellement économiques, un certain niveau des salaires et des prix. Elle n'est ni « dirigée » du dehors, ni « planifiée ». Elle demeure essentiellement libérale » (2).

(1) La somme qui revient à l'ouvrier en rémunération de son travail est loin de constituer le total de la charge « salaire » de la production.

Il faut y ajouter les assurances sociales, les allocations familiales, les assurances accidents, la taxe d'apprentissage.

Il faut d'autre part songer que ces accessoires sont généralement majorés, et comme ils s'expriment en pourcentage des salaires, une charge supplémentaire pour l'industriel va résulter du fait qu'ils s'appliquent à des salaires majorés de leur côté.

(2) Ch. BLONDEL : *Nature et Portée de l'Arbitrage obligatoire. Droit Social*, mars 1938, p. 98 et suivantes.

Quelle sera alors la situation d'une industrie, ou d'une branche d'industrie dont le prix de revient est lourdement grevé en face d'industries nationales plus favorisées qui fabriquent soit les mêmes produits, soit des produits de remplacement, et en face des industries étrangères ?

La majoration presque inévitable (1) des prix de vente va fermer une partie du marché intérieur aux produits visés et en tous cas le marché extérieur. La demande se restreint, l'industriel verra peut-être son chiffre d'affaires se maintenir mais le volume de la production diminuer et son entreprise périlcliter.

Le « dumping » qui, à moins de barrières douanières compensatrices, s'organisera au profit de l'étranger va contribuer à ruiner définitivement l'industrie nationale.

L'esquisse très brève des principales répercussions d'une élévation des salaires au point de vue commercial, explique que les arbitres en aient tenu compte dans leurs décisions.

Au préalable ils soulignent la nécessité pour l'employeur d'être pénétré, dans l'établissement de ses prix de revient et de vente, de « l'obligation de calculer avec toutes les atténuations possibles les incidences des charges nouvelles et de supputer au plus bas la valeur de remplacement des matières premières et marchandises » (sentence LESUEUR 17/3).

I

Mais ils doivent reconnaître que la concurrence est âpre.

(1) Que l'industriel ne veuille pas (?) ou ne puisse pas prendre toute la charge de l'augmentation des coûts à son compte.

La concurrence nationale est rendue encore plus dure du fait de l'inorganisation de certaines professions. « A côté des entreprises régulièrement organisées dans la profession, appartenant à leur organisation professionnelle et respectant les contrats conclus avec leurs ouvriers, trop de maisons non syndiquées existent sur la place, qui ne respectent pas les contrats, paient à des travailleurs non syndiqués, la plupart étrangers, des salaires non réglementaires et font souffrir aux maisons régulières, surtout par le colportage, une concurrence ruineuse et malhonête » (sentence MAURETTE 22/3).

La sentence DESPRÈS 23/3 constate que la mode en gros est « sérieusement atteinte par la concurrence, notamment d'un grand nombre d'artisans dont la situation n'est pas toujours clairement définie, dont beaucoup ne supportent pas le poids des lois sociales et qui réussissent de ce fait à comprimer leurs prix de revient d'une façon excessive... »

Même observation dans la sentence IVAN MARTIN 18/4 « les maîtres tailleurs ont à supporter la concurrence à la fois de la confection et des artisans non soumis aux lois sociales ».

La sentence RANDET 19/4 souligne la « nécessité de maintenir entre les fabriques d'instruments de musique de Paris et de province de justes conditions de concurrence ».

L'industrie en question ne bénéficie pas d'une situation privilégiée : (sentence LESUEUR citée) : « Malgré la protection générale dont bénéficie l'industrie française du papier, et les subventions que peut recevoir la Société Cempa au titre de son usine de fabrication de Bègles, il n'apparaît aucunement que la

situation de cette usine dans les conditions actuelles de son ravitaillement en bois de la forêt landaise et à une date sans doute voisine de la mise en application de la loi du 21 juin 1936 dans l'industrie du papier, soit privilégiée ».

La hausse des salaires ne doit pas risquer « en grevant les prix de revient d'une façon excessive, de mettre l'industrie considérée en état d'infériorité à l'égard de la concurrence nationale et internationale... » (Sentence HEILBRONNER 22/3).

En ce qui concerne la concurrence étrangère, la sentence RANDET 25/3 note l'importance de l'exportation (des instruments à vent), considérant qui doit « tempérer dans l'examen d'un relèvement de salaires, la simple considération du coût de la vie ; mais relève-t-on plus loin « la considération de la concurrence étrangère sur les marchés extérieurs, n'est pas primordiale pour les instruments de prix dont la qualité obtenue par les efforts de plusieurs générations de luthiers, démontrés par les nombreux solistes français des orchestres étrangers, est universellement reconnue ».

La sentence ODENT 13/5 constate que « les prix de revient de la production nationale sont supérieurs aux prix correspondants étrangers cotés en francs dévalués ; que cette situation a entraîné la disparition presque complète des exportations qui constituaient un débouché important pour ces industries, (maroquinerie) et a provoqué une augmentation considérable des importations ; qu'il en résulte une diminution rapide de l'activité de ces industries, le nombre moyen d'heures de travail étant en avril 1937 inférieur de 50 % à ce qu'il était en avril 1936 ».

II

L'élasticité de la consommation fait également l'objet de l'appréciation arbitrale. Il est évident que les entreprises ont tout à craindre d'une augmentation de salaires aboutissant à majorer les prix dans une proportion telle que la clientèle va préférer s'abstenir.

Cela est à redouter surtout pour les objets qui ne sont pas de première nécessité « l'industrie considérée (sentence DESPRÈS 23/3) subit dans une certaine mesure les effets d'une sous consommation qui s'aggrave avec la hausse des prix ». D'une façon générale c'est le cas, pour une industrie de luxe « dont l'activité est particulièrement sensible aux variations de ses prix de revient et de ses prix de vente » (sentence FOUAN 25/3 et 26/3).

La sentence SAVATIER 25/3 fait état chez la partie patronale de la « légitime préoccupation de ne pas voir son prix de revient majoré par les augmentations des salaires et des charges sociales au point de rompre l'équilibre de ce prix avec le prix de vente possible à la clientèle ».

La sentence MARINI 2/4 constate ainsi que la réduction de la consommation déjà constatée sera « d'autant plus rapide que les prix seront plus élevés ».

Par contre, dans certaines industries, la répercussion prévue est très faible, par exemple, dans l'industrie du pinceau (sentence PONTREMOLI 11/3) ou encore dans l'industrie du pétrole (sentence DAUVERGNE 19/3) « compte tenu, considère cette dernière, que les rajustements que nous sommes amenés à proposer ne peuvent exercer qu'une répercussion excessivement

faible et même négligeable sur le prix de revient du carburant prêt à être livré aux pompistes. »

III

Ce ne sont pas seulement les raisons de concurrence et le souci de maintenir entre les diverses industries une égalité de situation dans la lutte pour les débouchés qui vont inspirer les décisions arbitrales, mais aussi le besoin commercial de stabilité.

L'entrepreneur doit pouvoir être sûr des divers éléments de son coût un certain temps à l'avance, afin d'établir un prix, « la stabilité des prix sur de larges périodes de temps, étant une condition des ventes elles-mêmes » (sentence FOUAN 26/3).

C'est pourquoi les arbitres refusent l'échelle mobile en raison des modifications brusques qu'elle est susceptible d'apporter dans les prix de revient; modifications qui ne sauraient se traduire immédiatement dans les prix de vente, par suite des conditions multiples auxquelles ceux-ci sont subordonnés » (sentence GUINAND (9/4).

Le même considérant se retrouve invoqué en des termes semblables dans la sentence GUINAND 22/4.

Ces « conditions multiples » sont représentées à côté de l'élasticité plus ou moins grande de la consommation, par la cristallisation du prix dans le contrat de commande: si le prix vient à changer, la commande pourra être annulée.

On voit actuellement certaines grandes firmes (automobiles) fixer à la commande une marge de variation de prix (15 % dans certaines maisons). Cet exemple fait apparaître ce qu'il y a d'incertain, d'ins-

table et aussi de menaçant pour l'entreprise qui est obligée de recourir à de telles pratiques .

Cette instabilité est l'écueil auquel se heurte également la rétroactivité. La sentence MAURETTE 22/3 remarque en ce sens que « les produits ayant fait l'objet d'une commande à exécuter et qui n'ont pas encore été livrés, seraient majorés du fait de l'augmentation rétroactive ». Le même arbitre, dans une sentence du 20/4, précise : « sans doute (et le surarbitre souhaite d'ailleurs qu'ils fassent preuve d'une grande modération à cet égard), les employeurs essaieront-ils de compenser en partie cette perte imprévue en augmentant le prix des marchandises demeurées en stoc ou des marchandises à produire plus tard ».

La conséquence de cette augmentation est toujours la même : elle peut entraîner de la part du client l'annulation de la commande. M. CHARY 8/3 considère de la même façon qu'on ne peut demander à une « clientèle courante » de supporter une part de la charge de la rétroactivité.

Par contre, d'autres arbitres ne s'arrêtent pas à cette objection lorsqu'ils déduisent des circonstances de fait qu'il y a eu pour l'employeur la possibilité de prévoir ces hausses de salaires.

Dès la loi du 31 décembre 1936, déclare la sentence Mossé, p. 665, le patron a pu s'attendre à une revision des salaires. Il pouvait donc à l'avance en tenir compte dans l'établissement de ses prix.

Pour M. GRÜNENBAUM-BALLIN, cette certitude remonte à la conclusion de la convention collective.

Dans d'autres cas, la date du compromis d'arbitrage est prise en considération.

On peut objecter, surtout dans les deux premiers

cas, que l'incertitude, si elle ne porte plus sur l'éventualité de la hausse, porte en tout cas sur son quantum. D'autre part, ces arbitres semblent ignorer que la hausse des prix de vente doit être préalablement approuvée par le Comité de Surveillance des prix avant d'être rendue effective, et que cette autorisation peut n'être donnée qu'après un certain temps.

C'est afin d'obvier aux inconvénients présentés par des rajustements trop fréquents que de nombreux arbitres décident que les salaires rajustés ne pourront faire l'objet de nouvelles demandes en revision avant un délai déterminé.

Cet essai de stabilisation a pu être inspiré de certaines dispositions des conventions collectives. Lorsqu'elles établissent un système d'échelle mobile, elles prévoient généralement, en effet, que le rajustement des salaires à la hausse de l'indice sera subordonné à deux conditions : l'une de temps, l'autre d'espace entre les variations, « les passages d'un échelon de salaires à un autre ne pouvant avoir lieu qu'à certains intervalles de temps et, en outre, que si les échelons de variation du coût de la vie sont suffisamment écartés ».

La sentence ODENT 13/5 accorde ainsi aux employeurs, en contre-partie des charges supplémentaires qu'elle leur impose, une garantie de stabilité résultant du fait « qu'aucune demande nouvelle de révision des salaires fondée sur la hausse du coût de la vie ne sera recevable avant le 1^{er} janvier 1938 ».

Cette décision a-t-elle la valeur d'une simple recommandation ou présente-t-elle, au contraire, un caractère impératif et obligatoire ?

Il semble qu'il faille se prononcer pour la première

interprétation, étant donnée la suite du considérant cité qui réserve expressément le cas où « un fait imprévisible entraînerait un véritable bouleversement des conditions d'existence ». Dans une telle circonstance, cet engagement ne saurait garder de valeur.

La lecture d'autres considérants vient confirmer cette opinion.

Citons, par exemple, ceux qu'on relève dans une sentence MARINI du 2/4 qui considère cette stabilisation comme « hasardeuse » attendu « qu'il n'est pas possible de fixer en toute impartialité la durée de validité des nouveaux salaires, son choix ne pouvant que préjuger de l'avenir économique et social » et encore dans une sentence MAURETTE du 15/4 : « même si on admet que, en prenant l'engagement de ne pas demander de nouvelle augmentation, pour un temps pendant lequel le prix de la vie peut augmenter encore dans des proportions imprévisibles, les ouvriers de la Raffinerie Say n'engageaient pas indûment un avenir dont ils ne sont point maîtres ».

Il faut remarquer alors qu'une telle interprétation conduit à ne laisser jouer le procédé qu'au cas de hausse modérée du prix de la vie.

Les sentences qui accordent un système d'échelle mobile au moins partielle, prévoient de même l'écart de variation indiciaire rendant nécessaire un rajustement des salaires et les dates de ces rajustements.

Tantôt la révision est trimestrielle (sentences DEPOID et CHAVARD), tantôt semestrielle (sentence LUPPE), ou encore elle a lieu trois fois par an (sentence CASSIN).

Elle est basée généralement sur un écart de 25 points entre les indices, sauf dans la sentence DEPOID,

qui accorde une indemnité de 2 francs par point de différence entre l'indice de base et l'indice observé arrondi au multiple de 10 inférieur (1).

L'examen auquel se sont livrés jusqu'à présent les arbitres a eu pour but de leur apprendre si dans chaque cas, la nature et l'étendue du marché particulier vont permettre à l'entreprise de lui faire subir la majoration de prix envisagée.

Il est des cas où l'on s'aperçoit, pour l'une ou l'autre des raisons que nous avons passées en revue, que cette absorption est impossible. Il va falloir dès lors chercher le remède d'un autre côté, à l'intérieur même de l'entreprise. L'étude des possibilités financières, d'une part, techniques de l'autre, aura ce but.

SECTION II. — POSSIBILITÉS FINANCIÈRES

Si l'on conserve la notion de bénéfices et si l'on admet encore la légitimité du profit qu'un arbitre, M. RANDET 25/3 définit « la juste rémunération de leur travail et des risques qu'ils (industriels) encourent », la préoccupation d'assurer l'équilibre financier de l'entreprise est primordiale. Tant qu'une « nationalisation » généralisée n'aura pas fait de la totalité des entreprises, des exploitations-services publics, dont le déficit se comble plus ou moins aisément par des procédés autoritaires ou hasardeux, il faudra que

(1) Ici se marque la différence entre les « sliding scale » suivant les variations des prix des produits fabriqués dans l'industrie, sorte de participation aux bénéfices ou aux risques d'exploitation, et le système d'adaptation automatique des salaires au coût de la vie. Tandis que dans le premier cas, la variation des salaires suit celle des prix de vente, dans le deuxième, c'est l'inverse et cette différence explique à notre avis la plus grande difficulté qu'il y a à l'appliquer au moins au point de vue commercial.

l'industriel tienne des comptes serrés s'il ne veut pas à brève échéance, se voir acculé à la faillite.

La question est de savoir si l'entreprise a ou aura les moyens, c'est-à-dire des ressources en argent, suffisantes pour lui permettre de faire en tout ou en partie les frais de la majoration des salaires : question des bénéfices, question des réserves.

Les arbitres envisagent non seulement la situation actuelle, mais tiennent compte également des possibilités d'avenir de chaque entreprise.

I

En ce qui concerne les marges bénéficiaires antérieures, certains arbitres ne se reconnaissent pas le droit de les apprécier (par exemple la sentence MAURETTE 22/3), mais ce n'est pas une règle générale. M. SAVIDAN 23/4 recherche sinon dans le détail, du moins en gros, le montant des bénéfices réalisés. Il s'exprime ainsi : « Sans vouloir, en l'absence des patrons à la procédure, rechercher dans le détail de la comptabilité générale d'un teillage le montant des bénéfices réalisés par l'entreprise, il est établi qu'en août et septembre 1936 le prix des achats de lin à la culture, compte tenu de la qualité des lins sur pied ou récoltés, fut basé comme à l'ordinaire, sur le prix des filasses à cette époque ; que le prix des filasses était alors de 550 à 600 francs les 100 kilos, qu'il a graduellement augmenté durant l'automne et au début de l'hiver, atteignant en janvier au cours maximum de 800 francs; que la moyenne du prix de vente des 100 kilos de filasse peut être fixé entre 700 et 750 francs pour l'ensemble de la présente saison

linière...., il n'est donc pas téméraire d'en conclure, sans utiliser une autre documentation arithmétique, que les affaires des teillages furent fort heureusement satisfaisantes au cours de la campagne 1936-1937, puisqu'on peut évaluer à 1.050 francs le produit réel des 100 kilos de filasse, compte tenu de la prime de 330 francs accordée par le ministère de l'agriculture ».

Dans le même esprit, la sentence CASTEIX 4/5 estime « qu'il convient de ne pas négliger la hausse des prix de vente qui s'est produite et s'est manifestée en certains cas avant tout règlement d'ajustement des salaires ».

Quant à la situation actuelle, elle est déjà grevée, au moins dans la plupart des cas : l'application à la profession de la loi de 40 heures (sentences YVAN MARTIN 18/4, LAMORRE 23/4 et 30/4) a augmenté les prix de revient dans une proportion importante et « les patrons éprouvent et éprouveront encore pendant un certain temps des difficultés à obtenir des particuliers des commandes à des prix *rémunérateurs* ».

La sentence LECA 10/5 se borne à indiquer qu'elle doit tenir compte « des charges financières très lourdes supportées par les chefs d'entreprise ».

Dans certains cas, les prix de vente étant imposés, la situation de l'entreprise est particulièrement délicate : « les prix de vente, selon les indications données à l'arbitre, semblent ne pas avoir haussé depuis juin 36 proportionnellement aux prix de revient, de sorte qu'une hausse importante des salaires peut détruire l'équilibre de ces entreprises » (sentence SAVATIER 25/3).

La sentence PONTREMOLI 29/4 admet un certain tempérament : « ...le fait invoqué que les produits pharmaceutiques, les spécialités depuis novembre, les autres produits tout récemment aient été inscrits dans la liste des produits de première nécessité à l'égard du prix desquels le ministre de l'économie nationale dispose de pouvoirs spéciaux, n'est pas de nature à écarter tout rajustement de salaires, dès lors qu'il est entendu que les demandes d'augmentation des prix de vente dans la mesure où elles apparaissent légitimes, sont l'objet d'un examen attentif et favorable » (1)

Dans d'autres cas, des transformations profondes du régime du salariat ont entraîné déjà un accroissement de charges pour le patron et ne permettent pas d'accorder le rajustement demandé. Ainsi le reconnaît la sentence FOUAN 22/3 « les accords intervenus... en remplaçant les pourboires par des salaires fixes ont eu pour effet d'imposer aux employeurs des charges beaucoup plus élevées que celles qu'ils supportaient antérieurement ».

Une autre charge, celle résultant de la hausse des matières premières (étoffes, cuirs, teintures) est évaluée par M. MAURETTE 22/3 dans l'industrie du vêtement imperméable de la région parisienne à 70 % ; il faudra en tenir compte. Ce poste subit exactement à plus ou moins longue échéance les fluctuations du taux des salaires. Toute fabrication s'analyse, en effet, en incorporation de travail, par conséquent en frais de main-d'œuvre. La spécialisation

(1) On pourrait objecter que la promesse d'un « examen attentif et favorable » est bien platonique et bien vague alors qu'il s'agit pour l'industriel de faire face à un problème immédiat.

a seulement créé un *fractionnement* dont le résultat est que, à chaque stade, l'incidence du taux des salaires sur les différents éléments du prix de revient ne se fait pas sentir au même moment (1).

Du fait de ces charges supplémentaires parfois sans lien direct avec une hausse des salaires proprement dite, on va se trouver souvent en face d'une « marge bénéficiaire extrêmement réduite » (sentence PONTREMOLI 29/4).

Une décision imprudente, déclare la sentence LESUEUR 17/3 serait « susceptible d'annuler et au delà la marge bénéficiaire éventuelle », étant donné surtout l'avenir incertain de l'industrie considérée.

Le point de vue financier est examiné, soit qu'il s'agisse d'entreprises privées, ou de services concédés. Dans ce dernier cas, la sentence NICOLETIS 9/4 déclare « qu'il appartient aux exploitations publiques de servir d'exemple pour les industries privées et de faire profiter leur personnel... des avantages... dont elles jouissent ». Mais ceci est limité toutefois à ce que « permettent les règles d'une saine gestion » et la sentence CAVENEL 10/3 tient compte des répercussions que la majoration des salaires aura non seule-

(1) Il faut encore tenir compte du poste frais généraux comprenant des dépenses qui se ramènent pour la plus large part à des dépenses de main-d'œuvre : les appointements du personnel employé, les installations et le matériel, les amortissements qui en représentent la valeur de remplacement, y rentrent. Les impôts devront, de même, à plus ou moins longue échéance y répondre indirectement, en tant qu'ils correspondent pour leur part la plus importante, à la rémunération de fournitures ou de services.

La hausse des frais généraux ne peut qu'augmenter progressivement pour s'établir à un taux voisin de celui de l'augmentation moyenne des salaires.

Ne seront exclus de ce mouvement que : d'une part, la fraction des impôts afférente à l'arrérage des dettes de l'Etat et, d'autre part, la fraction des frais généraux afférente aux arrérages du capital engagé.

ment sur les prix des tickets (de tramways), mais aussi sur les finances de la Ville (de Brest).

II

Les difficultés de Trésorerie rentrent dans cette catégorie de considérants. Selon que l'entreprise sera dotée ou non de réserves importantes, il sera plus ou moins possible de lui faire supporter des charges supplémentaires (1).

(1) L'incidence du jeu de la Trésorerie peut être exposée de la façon suivante :

L'industriel ne reçoit les paiements de ses clients qu'en moyenne 3 ou 4 mois après la paye faite aux ouvriers (en général paiement à 90 jours fin de mois, règlement le 10).

Sa trésorerie généralement épuisée par une longue crise, n'a pas pu être établie en prévision de ce « boom » subit des prélèvements. Le paiement par traite n'étant pas encore généralisé, l'industriel doit emprunter. S'il possède un bon crédit, sa banque lui fera l'avance à un taux qu'on peut estimer en général voisin de 7 %. Il faut donc faire entrer ces intérêts de banque dans le compte des majorations des prix de revient consécutives aux hausses de salaires.

Supposons que le total du prêt nécessité par les majorations analysées s'élève au bout des 4 mois à 100.000 fr., le montant de la dette A contractée au bout de n mois, si l'emprunt mensuel a été contracté à un taux t % s'obtient :

$$A = a (1+t) \frac{(1+t)^n - 1}{t}$$

Si l'industriel a fait subir dès le premier mois à ses clients la hausse nécessaire pour le couvrir des augmentations calculées ci-dessus, sa dette se maintiendra à la somme de 100.000. En effet, il n'a plus à emprunter à partir du cinquième mois, car dès ce cinquième mois, il doit recevoir en principe le paiement des factures établies le premier mois. Les besoins supplémentaires de trésorerie seront donc couverts à partir de ce cinquième mois par les suppléments de rentrées dus à la hausse de ses prix de vente.

La hausse mensuelle à faire subir à la clientèle, doit comprendre en plus les frais d'agio sur la dette contractée.

Cette hausse telle qu'elle est calculée ne comprend aucun bénéfice.

Ici, nous devons faire deux observations importantes :

a) Il est évident d'une part que les augmentations de salaires, ayant été successives, le gonflement des besoins de Trésorerie n'a

La sentence MAURETTE 22/3 doit se prononcer pour « une industrie dotée de peu de réserves et moins apte que beaucoup d'autres à parer à des dépenses imprévues ».

L'importance des réserves est fonction dans presque tous les cas de la taille de l'exploitation. Une grande entreprise pourra mieux résister qu'une petite usine ou un petit commerce. La même sentence MAURETTE reconnaît que « sauf quelques exceptions, les maisons de la place ne sont pas de grosses entreprises : on peut citer à peine trois ou quatre d'entre elles qui aient beaucoup plus d'une centaine d'ouvriers. 90 % des employeurs seraient de petits patrons qui n'ont point de stocks et qui n'ont guère de réserves de capitaux ».

On peut donc réussir à imposer des prix économiquement insuffisants sans ruiner les firmes possédant de puissantes réserves. Elles pourront attendre des

été que progressif et que par conséquent ces emprunts se sont étendus sur une période supérieure à 4 mois.

D'autre part, il a été admis implicitement que l'industriel emprunte chaque mois, pendant les 4 premiers mois le 1/12 des sommes nécessaires au paiement des vacances, ce qui est évidemment inexact puisque cet emprunt n'est fait qu'au moment même des vacances.

Enfin, tous les paiements ne sont pas faits à 90 jours fin de mois.

b) Le raisonnement que nous avons tenu suppose que l'industriel se résigne à rester indéfiniment débiteur vis-à-vis de sa banque de 100.000 fr., sa dette ne pouvant être éteinte qu'à la liquidation de son affaire par les paiements qu'il recevra des clients. Aucun industriel ne s'y résoudra, ceci pour deux raisons : les banques prêtent généralement sur titres et la valeur de ceux-ci peut baisser ce qui rend l'emprunt ou le découvre immédiatement remboursable et peut contraindre l'industriel à liquider son affaire ; de plus l'intérêt payé est onéreux et grève les prix de revient. Il est donc absolument nécessaire que l'industriel prévoie un *bénéfice* non seulement sur son prix de revient ancien, mais aussi sur l'augmentation de son prix de revient parce qu'il ne possède que ce moyen d'arriver à rembourser son emprunt.

(Rapport U.I.M.M. « Usine » 10/6 1937.)

temps meilleurs; mais la modeste entreprise qui vit au jour le jour et pour laquelle le « remplacement » exact est de nécessité constante sera infailliblement touchée.

III

La question financière se pose d'une façon particulièrement aiguë lorsqu'il s'agit pour les entreprises de payer des rappels massifs de salaires quand l'arbitre décide la rétroactivité du rajustement. Les réserves vont-elles suffire à cet « effort de décaissement immédiat », effort qui ne sera jamais récupéré, puisqu'il rémunère un travail passé s'appliquant à des produits ayant souvent fait l'objet de contrats de vente à un prix calculé sur les anciennes bases.

Les « faibles moyens de l'entreprise », dans le cas d'une petite entreprise, lui interdisent ces rappels massifs de salaires. C'est pourquoi les industriels voient avec défaveur cette mesure, lui préférant même des majorations plus fortes, mais non rétroactives (la sentence MAURETTE 22/3 en donne les raisons : pour les objets déjà vendus, la mesure entraînerait la suppression du bénéfice et parfois même son remplacement par une perte. Pour ceux qui n'auraient pas encore été livrés, il leur faudrait demander une augmentation des prix de vente qui aboutirait le plus souvent à faire annuler la commande).

Mais ces « graves inconvénients » peuvent être atténués si « on réduit sensiblement le champ d'application et si on rend la mesure moins brutale ». La rétroactivité sera limitée à une brève période, ou bien les rappels de paiement au lieu d'être massifs seront

échelonnés, ou bien encore le taux de la majoration rétroactive sera réduit.

Les sentences OUALID 7/8 et 6/3 autorisent l'échelonnement des rappels sur quatre ou trois payes, réserve faite du cas de départ d'un ouvrier ou d'un collaborateur avant l'expiration de ce délai de quatre ou trois payes; dans ce cas, le rappel de la majoration auquel il aura encore droit lui sera immédiatement versé.

La sentence DURAND 10/4 admet l'étalement des augmentations de mars sur les payes des mois d'avril et mai.

La sentence MAURETTE 20/4 décide que les rappels seront échelonnés sur un délai maximum de trois mois.

La sentence PERETTI 27/4 accorde également un délai important en décidant que le « paiement des majorations relatives à la période janvier-avril pourra être échelonné jusqu'à la fin juillet ».

La sentence GUINAND 13/5 précise que les « entrepreneurs sont autorisés à échelonner le paiement des rappels jusqu'à fin juin 1937, un tiers devant être payé avant la fin du présent mois, un second tiers avant le 15 juin et le solde avant le 30 juin et prévoit d'ailleurs que « ces échéances pourront être modifiées d'accord entre les entrepreneurs et les ouvriers ».

Un autre procédé, qui peut d'ailleurs se combiner avec celui-ci, a été employé, toujours afin d'éviter les graves inconvénients de la mesure rétroactive : plus on la fera remonter dans le temps, moins les pourcentages d'augmentation accordés seront élevés.

Cette dégressivité des taux de majoration a été

pratiquée dans de nombreuses sentences. Elle se justifie par le fait que l'augmentation accordée par l'arbitre repose souvent non sur les indices du coût de la vie parus au jour de la demande ouvrière, mais sur les indices parus en cours de pourparlers. Le traitement fait aux ouvriers étant alors plus favorable, il est possible de leur demander quelques sacrifices pour le passé.

Ainsi la sentence DAUVERGNE 19/3 octroie une majoration de 5 % à partir du 1/1/37, majoration qui sera augmentée de 2 %, c'est-à-dire portée à 7 % à partir du 1^{er}/2 et qui sera augmentée de 3 %, c'est-à-dire portée à 8 % à partir du 1^{er}/3.

La sentence MAURETTE 20/4 accorde la rétroactivité de la moitié seulement de l'augmentation accordée. La sentence GUINAND 22/4 adopte la même attitude et décide que les rappels seront faits au taux de 8,50 % pour la période du 1^{er}/3 au 15/4 et au taux de 11 % à partir du 15/4.

IV

L'étude des répercussions financières des mesures décidées a amené les arbitres à reconnaître la légitimité des salaires à la production et aussi la possibilité d'augmenter dans une très forte proportion les allocations familiales.

En ce qui concerne les salaires aux pièces, les arbitres, comme on peut le dégager d'une sentence rendue le 22/3 par M. GARNIER dans la minoterie de la région parisienne, constatent que les résultats financiers de l'entreprise, « sont, au moins dans certains cas, absolument conditionnés par l'importance des

unités « sacs à farine » ramassés et distribués », et ainsi « fonction de l'activité des différents facteurs humains de la production ».

La sentence DURIEZ 14/4 reconnaît aux travailleurs aux pièces la légitimité d'un salaire supérieur au salaire horaire, en se plaçant non seulement au point de vue équité, mais encore financier, le salaire aux pièces permettant au patron de réaliser une appréciable économie de surveillance et de direction.

V

Mais c'est surtout l'examen des possibilités financières en matières d'allocations familiales qui, à raison même de l'importance capitale de l'allocation, va nous retenir.

Accorder de substantiels rajustements de cette partie du salaire est possible, déclarent les sentences, du chef de plusieurs considérants.

Tout d'abord, les allocations étaient jusqu'alors à un niveau très bas, donc elles n'ont pas pu peser d'un grand poids sur l'industrie; — il y a peu d'enfants; — puis l'augmentation de la masse des salaires payés permet une augmentation proportionnelle des allocations; — enfin, dans certains cas la charge sera d'autant moins lourde qu'il y a possibilité d'une « super-compensation » entre les industries différentes de la région. La sentence OUALID 7/2 est reprise dans les mêmes termes par la sentence DEPOID 13/4 qui déclare : « les allocations familiales actuellement en vigueur sont nettement insuffisantes... il est possible de les majorer sensiblement sans imposer aux employeurs une charge excessive en raison de la faible

proportion des enfants y donnant droit, du mécanisme des caisses de compensation et de l'augmentation de la masse des salaires payés qui sert de base au calcul des cotisations patronales ».

L'arbitre fait le calcul de la cotisation supplémentaire que le patron devra verser pour s'acquitter des allocations majorées. La proportion varie de 1 % à 1,50 % à 2 % du montant global des salaires.

Le mécanisme des caisses de compensation est pris en considération ; la sentence LESUEUR 17/3 estime, en effet, « que la fixation par un surarbitre de taux majorés d'allocations familiales ne peut être faite qu'avec le souci d'éviter à la caisse de compensation intéressée un supplément exagéré de difficultés matérielles et en considération de la situation et des éventualités locales de telle façon qu'au-dessus de la compensation établie par ladite caisse en conformité des prescriptions légales et statutaires, puisse s'établir le plus rapidement possible une « super-compensation » équilibrant les charges supplémentaires qui résulteront du relèvement des taux entre l'industrie visée par la sentence arbitrale et d'autres industries de la région en nombre progressivement croissant... ».

Cette « super-compensation » aplanira les difficultés d'ordre financier, mais elle nécessite l'accord de tous les employeurs affiliés à la caisse, ainsi que le souligne la sentence FOUAN 22/3 où on relève le considérant suivant : « ...Il serait désirable que soient relevées dans une large proportion les allocations familiales qui sont assurées aux employés d'hôtels par l'intermédiaire de la caisse de compensation. Mais ces employés ne constituent qu'une partie du personnel de la profession et une décision d'ensemble pour

toute la profession (hôtels, cafés, restaurants) apparaît nécessaire dans l'état de la réglementation et de l'organisation des caisses de compensation. Il y aurait donc lieu pour les employeurs de ladite profession de se mettre d'accord pour porter les allocations familiales actuellement en vigueur à... ».

Donc que ce soit dans le cadre régional ou dans le cadre professionnel, que la compensation ait lieu dans l'un ou l'autre, il est nécessaire que le régime des allocations soit unifié dans le ressort d'une même caisse (sentence FRANCKEL 21/4).

Dans certains cas, surtout lorsqu'il s'agit « d'un groupe d'usines où dominent les petites entreprises et les salaires bas », il faut que toute décision soit prise et exécutoire sans délai. Or, le surarbitre (sentence MAURETTE 22/3) se rend compte « que le fonctionnement des caisses de compensation tel qu'il s'exerce aujourd'hui et si remarquable qu'il soit, ne permettrait pas en l'espèce, une application sûre et rapide de toute décision concernant l'augmentation des allocations familiales et fixant immédiatement l'employeur sur ce qu'il devrait déboursier « en même temps qu'il assurerait immédiatement aux salariés la somme qu'ils devraient toucher, surtout quand... certains ateliers de la firme se trouvent installés en province ».

Ayant ainsi épuisé les considérations tant d'ordre financier que commercial, les arbitres envisagent souvent le point de vue technique et étudient les conditions du rendement.

SECTION III. — POSSIBILITÉS TECHNIQUES

Etudiant essentiellement une question de prix, les arbitres doivent chercher à déterminer tous les facteurs susceptibles d'influer sur les prix et l'organisation industrielle au sens large en est un des plus importants.

Les considérants portent non seulement sur l'organisation actuelle, les caractères du rendement et de la production selon qu'il s'agit d'une plus ou moins grande entreprise, mais encore sur les possibilités de perfectionnement et de rationalisation plus poussée. On envisage ainsi la question de la réduction des coûts, compensation aux accroissements consécutifs aux hausses de salaires.

Tenant compte des conditions du travail « propres à la couture et à la confection pour dames, qui comportent deux saisons principales de travail dans l'année, pour la préparation des collections dites « d'été et d'hiver » (sentence FOUAN 15/3), ainsi que de la difficulté particulière qu'éprouve l'industrie envisagée à récupérer les hausses consenties « au début d'une période de morte-saison » (sentence SIEGFRIED 8/4), les arbitres font état de nouveau de la grandeur de l'entreprise « le travail étant souvent plus pénible (dans les petites entreprises) en raison de ce que le volume des affaires traités, ou la modicité du capital que possède la direction, n'ont pas encore pu permettre l'appareillage, l'acquisition des machines qui atténuent singulièrement l'effort demandé à l'ouvrier ».

La répercussion d'une hausse de salaires est bien différente pour le grand et le petit patronat (1).

Le rapport main-d'œuvre au prix de revient total varie non seulement selon la taille de l'entreprise mais encore selon la branche d'industrie envisagée (2).

La sentence SAVATIER 25/3 en ce qui concerne l'in-

(1) On a évalué que les accords Matignon auraient coûté au petit patronat une majoration de 12 % des prix de revient, et 5 % seulement au grand patronat.

Cette différence est due à ce que dans le deuxième cas la proportion capital fixe est supérieure à celle capital circulant : le grand patron a peu d'ouvriers par rapport à la puissance mécanique et productrice de son usine et il sera sans doute amené par ces lois sociales à renforcer l'emploi de la machine qui lui coûte moins.

(2) Quelques exemples pris dans une étude de M. Maurice PINOT « La Semaine de 40 heures, le chômage et les prix », Edition S.E.I.E. 1933 (bien que les chiffres remontent à 1933 et qu'il ait pu se produire des changements depuis) nous donnent cependant des ordres de grandeur intéressants pour une comparaison.

Dans l'industrie du matériel électrique :

Main-d'œuvre	32 %
Matières	50 %
Frais généraux	18 %

Dans l'industrie du matériel agricole :

Main-d'œuvre	38 %
Matières	42 %
Frais généraux	20 %

Dans l'industrie des articles de ménage :

Main-d'œuvre	52 %
Matières	31,3 %
Frais généraux	16,7 %

Dans les mines de charbon la quote-part de la main-d'œuvre est d'environ 62 %. Dans le textile elle n'est plus que de 30 % pour le coton (type courant de calicot écru) et pour les fils de rayonne et remonte à 40 et 50 % pour les tissus de laine. Pour les produits chimiques si on se réfère à une conférence radiodiffusée de M. R.P. DUCHEMIN, le 23 mars 1937 (journée industrielle, 24 mars), les pourcentages de main-d'œuvre peuvent varier de 20 à 47,5 %.

D'après le rapport de M. PHILIP à propos de la loi de 40 heures, selon les industries la part du salaire dans les prix de revient varie de 20 à 60 %.

dustrie chimique, considère « que les industries chimiques sont au nombre des entreprises les plus rationalisées et où le machinisme est le plus développé; que le poste salaires, y compris les charges sociales afférentes, ne semble pas en général y dépasser l'ordre de 30 % du prix de revient » et en conclut « une augmentation de salaires quoique ayant directement et indirectement des effets sensibles sur le prix de revient, ne touche peut-être pas aussi gravement ce dernier que dans d'autres industries ».

Par contre, la sentence RANDET 25/3 observe avec l'arbitre patronal « l'influence des prix de la main-d'œuvre sur les prix de revient dans une industrie d'art (instruments de musique) peu outillée, qui fabrique encore certains instruments selon des procédés ancestraux ». Le rendement du travail est étroitement lié à sa rémunération, ainsi que le soulignent les sentences MOINE 22/4 et MASPETIOL 14/5. La première ne limite pas l'augmentation aux salaires minima, mais l'accorde à ceux de tout le personnel. La seconde constate que la suppression du salaire aux pièces a entraîné une diminution du rendement.

La considération de l'organisation industrielle et de la rationalisation qui n'en est qu'un aspect, a surtout été invoquée par un arbitre, M. Mossé (sentence du 16/3), qui y a trouvé un argument en faveur de l'adoption d'un système d'échelle mobile basé à la fois sur le coût de la vie et l'indice du volume de la production dans les industries considérées.

Après avoir indiqué par quel moyen la consommation va se trouver accrue, il considère les possibilités particulières de l'industrie mécanique permettant d'y faire face : « les industries mécaniques du Faucigny

sont pour la plupart hautement rationalisées, des machines perfectionnées (y) ...sont en usage, ainsi qu'un outillage important ». L'accroissement de la production, rendu ainsi possible, va entraîner une diminution des prix de revient unitaires par répartition des charges fixes sur un plus grand nombre d'exemplaires.

On se fonde sur le fait que chaque année, dans toutes les industries, les progrès techniques (organisation, méthodes, outillage, technique pure), entraînent une baisse du prix de revient du produit dans une proportion variable avec les industries. Cette baisse serait de 3 % l'an.

Mais on déclare aussitôt qu'il est possible de rendre plus actifs les effets de la rationalisation et de les porter à un niveau supérieur. Certains ont même affirmé qu'on pourrait les envisager à un niveau tel qu'en un an ou deux, ils compenseraient la charge due à la hausse des salaires.

Examiner les « possibilités industrielles », expression courante de la terminologie arbitrale, aboutit donc ici pour l'arbitre à se demander quelle va être, en face de la hausse des coûts, la *capacité d'absorption* de l'industrie envisagée.

Le prix de vente de la marchandise doit nécessairement s'intégrer dans le niveau général des prix, sous peine d'entraîner des répercussions menaçant la vie même de l'entreprise ; c'est pourquoi les « possibilités des entreprises » ont été entendues en allant de la périphérie au centre, des possibilités du marché aux ressources et à l'organisation technique même de l'industrie qui vont permettre la compensation des charges nouvelles.

Dans tous les cas, il s'agit pour l'arbitre de savoir en présence d'une augmentation donnée des salaires, quelle répercussion va s'ensuivre et dans chaque cas se demander s'il y a incompatibilité absolue avec les conditions de l'industrie ou seulement incompatibilité relative.

Dans le premier cas, tout rajustement devra être refusé, car il entraînerait la fermeture de l'usine, le chômage.

Dans le deuxième, il ne s'ensuivrait que la stagnation économique due à la restriction des débouchés.

Il semble bien que les arbitres n'aient envisagé que la première comme susceptible de fonder un refus de rajustement (sentence FOUAN 22/3). Pour eux, il ne suffit pas que les conditions économiques soient peu favorables, il faut qu'elles imposent un obstacle absolu. Le souci de conserver en tout état de cause le minimum vital est sans doute la raison de cette attitude et sa seule justification, car les salaires doivent être considérés non dans un monde statique, mais dans une économie dynamique qui a besoin de se développer si elle ne veut pas dépérir et aussi par rapport au développement souhaitable de la production et des richesses (1).

SECTION IV. — MOYENS D'INVESTIGATION ARBITRALE

Comment les arbitres vont-ils parvenir à former leur opinion sur des cas si différents, dans des industries si variées ? De quels pouvoirs d'investigation disposent-ils et comment vont-ils en user ?

(1) *Droit Social*, page 119, note de M. de MENTHON.

La loi du 31 décembre 1936, là encore, passe la question sous silence.

La seule mention qui soit faite à ce sujet est contenue dans une circulaire du Ministre du Travail du 22 mars 1937. Le Ministre rappelle qu'il est de toute nécessité pour les surarbitres qui reçoivent communication de documents ou renseignements fournis par l'une des parties, d'en donner connaissance aux autres parties afin de permettre à celles-ci d'en discuter la valeur ou la portée devant le surarbitre.

Il résulte, semble-t-il, de ce texte, que les parties sont entièrement libres quant aux moyens d'administrer la preuve du bien fondé de leur thèse. La circulaire parle, en effet, de « renseignements fournis » et non de renseignements que l'on doit fournir. La généralité du terme « renseignements » indique que tous les moyens de preuve, même de simples présomptions concordantes, peuvent servir de base à la décision arbitrale.

En général, les sentences ne donnent que peu d'indications sur les sources auxquelles se sont reportés les arbitres.

La sentence MARINI 2/4, entre quelques autres, fait exception. Elle précise, en effet, que les renseignements émanent « des principaux clients... et des fonctionnaires les plus qualifiés en l'objet... et se réfère à « l'avis concordant des techniciens ».

La sentence MAURETTE du 15/4 fait état de la difficulté pour l'arbitre de vérifier les données sur lesquelles les parties basent leur thèse. « Il apparaît, y lit-on, que la correction faite par les patrons raffineurs à la thèse des ouvriers, touchant le prix du sucre est exacte, réserve faite sur l'exactitude absolue

de certains chiffres avancés, que le surarbitre n'a pu contrôler ».

Le plus souvent les documents soumis à l'arbitre sont ceux que lui communiquent les syndicats patronaux : prix de revient, prix de vente, chômage, difficultés commerciales, etc.

Mais la question se pose de savoir si en plus de ces investigations purement économiques, il est de la fonction de l'arbitre de pénétrer dans la vie même de l'entreprise pour apprécier ses méthodes de gestion, ses procédés techniques, sa trésorerie, les bénéfices antérieurs.

D'autre part, l'examen des possibilités industrielles va-t-il porter sur la situation particulière de chaque entreprise ? Il semble que ce soit la conséquence inéluctable de l'étendue des pouvoirs reconnus à l'arbitre.

Mais alors l'institution nouvelle, dans une certaine mesure, va être de nature à compromettre par son fonctionnement le crédit et la situation commerciale de l'entreprise, et à affaiblir sa position sur le marché. L'autorité patronale, de plus, a tout à craindre des investigations de l'arbitre ouvrier, généralement fonctionnaire syndical, qui vont le conduire à discuter des conditions particulières d'ordre financier, commercial ou industriel dans lesquelles travaille chaque entreprise.

C'est une des principales raisons pour lesquelles l'arbitrage obligatoire, dans sa forme primitive, a soulevé tant d'objections du côté patronal.

CHAPITRE V

LES CONSIDÉRANTS D'ORDRE GÉNÉRAL

L'étude des incidences directes et indirectes d'une hausse des salaires sur le coût de production nous amène à une double conclusion :

Cette incidence est d'autant plus importante que la proportion de main-d'œuvre dans la fabrication est élevée ;

Elle variera selon la quotité du relèvement des salaires envisagé.

Ceci explique que dans chaque espèce les arbitres aient tenu compte des conditions particulières à chaque industrie.

Mais on ne saurait limiter les répercussions de l'élévation des salaires aux répercussions directes d'une hausse dans le cadre d'une industrie isolée. L'élévation des prix va gagner de proche en proche, tant par l'effet du jeu de facteurs mécaniques que psychologiques.

Ce sont ces points de vue d'ordre général qui le plus souvent terminent la liste des considérants arbitraux. La plupart se rattachent à des motifs d'ordre économique, cependant on en relève d'autres qui font leur part à ceux d'ordre social, ou extra-économique.

§ 1. — *Souci de modérer la hausse des prix*

Une préoccupation constante des arbitres a été d'empêcher « la course ininterrompue des salaires et des prix ». Cette expression revient en leit-motiv dans presque toutes les sentences.

La hausse des prix déterminée par la hausse des salaires va entraîner une diminution du pouvoir d'achat ouvrier. Il est fatal alors que les ouvriers demandent une nouvelle augmentation de salaires. Cette seconde augmentation va entraîner une nouvelle hausse du prix de revient, des prix de vente et le cycle recommencera.

Tout le monde est d'accord pour admettre cette répercussion ; là où on se sépare, c'est quand il s'agit d'apprécier les conséquences des hausses successives.

Les uns disent : le facteur main-d'œuvre n'est qu'un élément du coût de production (50 % par exemple). Une hausse des salaires nominaux destinée à les équilibrer par rapport à un coût de la vie accru de 20 %, sera aussi de 20 %. Mais elle n'entraînera à son tour qu'une augmentation du coût de la vie de 10 %, compensée par une nouvelle hausse de salaires, moitié de la précédente, si bien que pratiquement, au bout d'une série de hausses nombreuses mais décroissantes, on arrive à une limite asymptotique. Il est donc possible de concevoir que par un mécanisme de ce genre, l'on obtienne un équilibre entre l'augmentation des salaires et l'augmentation du coût de la vie, stabilisant le revenu réel de l'ouvrier vers 80 % de hausse des salaires et 40 % pour le coût de la vie.

Dès lors, les prix de vente doivent s'enfler beaucoup moins que ne grossissent les salaires.

M. Mossé, dans sa sentence du 16/3, défend cette thèse. Il refuse d'admettre qu'il puisse y avoir parallélisme entre la hausse des salaires et celle du coût de la vie et des prix. « Cette thèse, dit-il, soulève une objection décisive ; en effet, le salaire n'étant qu'une fraction du coût de la production, de l'ordre de 40 à 50 % dans les industries considérées, une augmentation de 12,5 %, par exemple, n'entraîne, toutes choses égales d'ailleurs, qu'une augmentation de 5 % à 6,25 % du coût de la production... l'adaptation doit normalement se réaliser par une série de deux ou trois augmentations d'importance décroissante et arriver rapidement à la stabilisation... bien loin de provoquer une course sans fin, le mécanisme normal des lois économiques conduit plutôt à un amortissement progressif des changements... » (1).

Mais la majorité des arbitres n'admet pas ce point de vue. Il suffit de lire quelques considérants particulièrement nets pour s'apercevoir que tous n'ont pas tenu ce raisonnement optimiste.

La sentence MONDIEZ 24/3 considère « qu'un paral-

(1) Mais l'arbitre ne reconnaît-il pas lui-même ce qu'il y a d'incertain dans son affirmation, par le fait même qu'il éprouve le besoin d'appuyer son argumentation à une autre base : la théorie dite du pouvoir d'achat. « Attendu que, poursuit-il, par ailleurs, le relèvement des salaires réalise une augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs dans la mesure où les augmentations de salaires constituent un transfert de revenus de catégories sociales qui les auraient thésaurisées, épargnées ou investies à des catégories sociales qui les lanceront plus rapidement dans le circuit économique ; qu'en partie, sans doute, les majorations de salaires entraîneront une extension de crédits bancaires qui, dans les circonstances actuelles, ne saurait que favoriser la reprise économique ; que dans ces conditions il y a lieu d'envisager à la suite de l'augmentation des revenus et de la demande une augmentation de la production permettant de répartir les charges fixes (matériel, amortissement, intérêt) sur un plus grand nombre d'unités produites et par là de diminuer le prix de revient... »

lélisme immédiat et complet entre le niveau du coût de la vie et celui des salaires » engagerait l'économie dans le cercle sans fin d'une course ininterrompue des salaires et des prix. « Relever les salaires dans la même proportion aboutirait à entretenir le rythme de la hausse des prix, voire même à l'accélérer », cela pour « des raisons purement mécaniques et en vertu de facteurs psychologiques ou autres dont les récents événements ont manifesté l'extrême importance » (Sentence LESUEUR 17/3). « D'ailleurs si l'on admet que l'application répétée du principe si elle n'entraînait pas une hausse indéfinie du coût de la vie, ni l'intuition, ni le raisonnement mathématique — duquel on ne peut faire l'essai en une matière aussi complexe qu'après de multiples hypothèses simplificatrices toutes hasardeuses — ne permettent de déterminer le plafond auquel s'établiraient en fin de compte les prix... » (même sentence LESUEUR).

L'impossibilité de prévoir le plafond de la hausse, point névralgique du système, est notée également dans une sentence SAVATIER du 25/3.

De nombreuses sentences (MAURETTE 22/3 et 15/4, MONDIEZ 24/3, FOUAN 25/3 et 26/3, GUINAND 9/4, FRANCKEL 21/4, etc...) basent leur décision sur la même affirmation, sans toutefois préciser en détail le mécanisme de cette « vis sans fin ».

Il semble qu'on puisse le dégager de la façon suivante : le salaire nominal augmente. Il en résulte un accroissement de la demande et par là une consolidation de la hausse existante qui peut-être n'aurait été que passagère. L'expérience montre en effet qu'une simple augmentation des salaires est un puissant facteur d'élévation du coût de la vie, lorsqu'on

accroît artificiellement la capacité d'achat des consommateurs, ou d'une seule catégorie d'entre eux, sans que la quantité de biens à distribuer augmente dans le même temps. On est alors en pleine inflation.

C'est l'écueil redouté par la sentence CHASSERAT 19/3. Elle craint que l'octroi de la rétroactivité n'aboutisse à « jeter dans la circulation une quantité de signes monétaires qui accélèrent la hausse des prix ».

Cette attitude nous paraît beaucoup plus fondée que la première et d'ailleurs elle est consacrée par la majorité des sentences (1).

(1) L'argument « les salaires n'entrent que pour une partie dans les prix de revient » semble avoir été accepté tel quel. Il semble au contraire qu'un prix de revient est *surtout* composé de salaires. S'il s'agit d'une industrie intercalaire; à plus forte raison primaire, il est certain que la hausse de ses prix de revient va avoir une répercussion sur les prix de revient de toutes les industries qui achètent les matières ou les produits semi-ouvrés. Dans les circonstances actuelles, il s'agit d'une hausse générale et non particulière qui va se transmettre intégralement d'échelon en échelon et se totaliser intégralement lors de la vente au consommateur.

Pour la matière première la chose est évidente. Prenons par exemple le minerai de fer abondant en France. En dehors du droit payé à l'Etat par le concessionnaire de la mine (droit qui n'est guère en moyenne que de 0 fr. 50 à la tonne) et des charges financières, on peut dire que tout le reste du prix de revient représente des frais de main-d'œuvre, des salaires, des traitements.

Ainsi pour tous les industriels qui utilisent comme matière première du minerai de fer, la hausse générale des salaires se reflétera non pas seulement dans leurs propres frais de main-d'œuvre, mais aussi dans le prix du minerai de fer qui leur est nécessaire. (Il n'y aura d'exception qu'en ce qui concerne les matières premières importées. Ce n'est pas à dire que leur prix ne s'est pas élevé, mais s'il l'a fait, c'est dans la dévaluation et aussi dans la hausse mondiale des prix qu'il faut en chercher la cause.)

Pour l'industrie de transformation qui emploie comme matière première des produits semi-ouvrés, la part de salaires incorporée est manifeste. Quant aux frais de transport, ils représentent dans tous les cas pour une bonne part les salaires du transporteur.

Si l'on arrive maintenant à cette rubrique vague que l'on appelle « frais généraux » et qui comporte essentiellement les impôts, les assurances, les frais de bureau, les frais de poste, de téléphone, de voyage, les abonnements et cotisations, etc., il est facile de voir qu'en fait la plupart de ces rubriques comportent une main-

Ce considérant a non seulement fondé les refus de rajustement intégral, mais c'est lui que nous retrouvons lorsqu'il s'agit de repousser l'échelle mobile des salaires. On avait surtout craint les conséquences « incalculables » de l'application d'une échelle mobile généralisée (1). On le retrouve pour cette raison

d'œuvre importante, que les frais de cette main-d'œuvre ayant augmenté, les frais généraux augmentent d'autant.

L'industriel doit payer plus cher les organes de la presse technique auxquels il est abonné. La cotisation de sa Chambre Syndicale a dû être relevée. Ses frais de voyage sont plus importants du fait de l'augmentation des notes d'hôtels. L'Etat augmente le prix des timbres-poste et des tarifs téléphoniques pour payer la main-d'œuvre supplémentaire qu'il faudra embaucher en appliquant les 40 heures dans l'administration et pour améliorer la situation des fonctionnaires des P.T.T. Puis les impôts pour les mêmes raisons générales. Quant aux assurances, puisque l'assurance-incendie a essentiellement pour objet de permettre de reconstruire l'usine en cas de sinistre, il faudra augmenter le montant de la police, donc de la prime.

Viennent enfin les charges financières : actionnaires et obligataires, taillables et corvéables à merci, peuvent être mis à part. Mais la baisse générale des valeurs en Bourse et par conséquent la hausse du taux moyen d'intérêt, est la réplique inévitable de l'épargne, lassée à la fin par les passations de dividendes. L'industriel qui emprunte doit payer plus cher des capitaux qui hésitent à s'investir. Quant à l'amortissement, il ne faut pas oublier que ces machines qui tournent dans cette usine, représentent de la main-d'œuvre et de la main-d'œuvre qui s'use. Il faut prévoir, dès maintenant, le remplacement de ce matériel, à notre époque surtout où le progrès technique est si rapide. Ne pas réserver dans le prix de revient une part raisonnable pour l'amortissement des machines et des bâtiments, c'est perdre la substance même de l'industrie, qui un jour se trouvera sans capitaux liquides pour se rénover, c'est-à-dire pour payer la main-d'œuvre qui fabriquerait les machines et reconstruirait les bâtiments neufs. (Conférence de M. R. ARNAUD, directeur des Etudes économiques de la C.G.P.F., le 5 juin 1937, à la Société d'Encouragement pour l'Industrie nationale.)

(1) P. HIRSCH, dans son ouvrage « Les récentes échelles mobiles des salaires » (thèse, Paris, 1929), observe que la généralisation d'un système d'ajustement automatique des salaires à côté de la hausse inéluctable des prix de revient qu'elle entraîne, permettrait aux producteurs et aux détenteurs de marchandises d'en étendre l'application à la fixation du prix de vente de leurs produits. En Autriche, en 1923, on a pu déclarer que l'index n'a plus été seulement la base servant à fixer les salaires, il a servi à fixer

dans les sentences FOUAN 25/3 et 26/3, ORABONA 13/4, BOUFFANDEAU 12/5, entre autres (1).

les prix des denrées alimentaires et objets de première nécessité. Le pain disparaissait pendant deux ou trois jours des magasins parce qu'on attendait la publication de l'indice.

La hausse des prix sera la conséquence de ces facteurs mécaniques, mais elle sera expliquée également par les récentes théories du revenu et surtout celles qui font une large part aux facteurs psychologiques. Dès que le salarié verra son revenu grandir, ou plutôt dès qu'il saura grâce aux mouvements du nombre indice qu'il augmentera, il attachera moins d'importance à l'unité monétaire, « il en offrira davantage, s'il est besoin, pour obtenir les mêmes produits ». (AFTALION : « Monnaie, prix et change ».)

Ces critiques contre l'ajustement automatique et intégral des salaires à la variation du coût de la vie semblent difficilement contestables. Il faut remarquer cependant que les commerçants et producteurs ne pourront pas récupérer intégralement l'augmentation des salaires due à l'échelle mobile par une augmentation exactement compensatrice du prix de vente. Car les salariés, par le jeu du système, auront juste assez pour payer les produits aux prix antérieurs. Il faudra donc qu'ils se contentent d'acheter le même montant qu'auparavant de quelques denrées seulement, de celles pour lesquelles la demande n'est pas élastique, tandis qu'ils auront moins à dépenser pour les autres et qu'ils devront s'en passer en partie, si les vendeurs ne diminuent pas leurs exigences.

La hausse des prix peut avoir encore d'autres causes que des phénomènes monétaires. Elle peut être due à l'action des producteurs ayant un monopole. Dans ce cas encore, la possibilité d'une augmentation du prix de vente récupérant entièrement celle des salaires dépend de l'élasticité de la demande.

La hausse enfin peut être la conséquence d'une diminution de la production nationale. En maintenant constant le pouvoir d'achat de la classe ouvrière, on diminue la part de la production totale revenant aux autres catégories sociales et l'accélération de la hausse sera rendue plus aisée encore du fait que la classe ouvrière fait peu d'économies et que la totalité du salaire va circuler. De plus, l'ajustement automatique, en donnant aux salariés une part proportionnellement plus grande du total des biens et services, constitue une aggravation du coût de production telle qu'elle peut se traduire par une réduction des profits. Celle-ci peut entraîner les entrepreneurs à suspendre l'activité des branches les moins rémunératrices de leurs établissements et cette nouvelle diminution de la production se traduit par une nouvelle augmentation des prix.

(1) Il convient de remarquer que cette politique arbitrale de salaires dirigés ne suit plus l'orientation qu'en 1936 on avait essayé de leur imprimer : le salaire jouant le rôle moteur, dirigé de manière à provoquer un changement dans l'équilibre économique existant (théorie du pouvoir d'achat).

Cette politique était dangereuse, car on aboutit généralement à provoquer une hausse des coûts supérieurs à l'augmentation de

C'est la raison pour laquelle le rajustement des salaires s'exprime, dans la plupart des arbitrages, par un pourcentage de la variation indiciaire et aussi par l'octroi de majorations retardées.

Ces pourcentages sont à peu près uniformément fixés autour de 0,6 ou de 0,5, les $\frac{2}{3}$ ou la $\frac{1}{2}$ de la variation du coût de la vie. Ceci est la preuve que les arbitres, pour cette détermination, ont surtout tenu compte de considérations d'ordre général (dont la course des salaires et des prix) plutôt que de la situation particulière à chaque industrie.

La sentence LESUEUR 17/3 le fixe à 0,6 et raisonne la question de la façon suivante : « ...cette fraction, sorte d'assurance de la nation contre l'élévation excessive des prix limites, doit avoir une valeur suffisamment éloignée de l'unité pour constituer un véritable coefficient de sécurité, coefficient tel que son utilisation répétée, si elle doit se révéler nécessaire, abaisse de façon manifestement importante pour des raisons qui sont encore d'ordre psychologique autant que mécanique, le plafond ci-dessus envisagé ;...

« considérant toutefois que la fixation à 0,5 de ce coefficient de sécurité, autrement dit dans l'espèce présente, l'alignement de l'ensemble des salaires et allocations familiales de juin 1936 sur un indice du

l'ensemble des revenus ; en tous cas, en agissant d'abord sur les salaires, on provoque une élévation immédiate du prix de revient. Cette inflation des revenus avant que n'augmente la production, entraîne des répercussions budgétaires, un risque de déséquilibre que l'Etat va chercher à combler par des charges fiscales nouvelles et se traduira en dernière analyse par une baisse du pouvoir d'achat qu'on avait crû relever.

Aussi les arbitres ont-ils orientés les rajustements dans un autre sens, tendant à conformer le niveau des salaires aux conditions de la production.

coût de la vie qui ne serait, au 31 décembre 1936,

$$506,66 + 604,86$$

que de $\frac{\quad}{2}$, soit 555,76, laisserait à la

charge du personnel une part proportionnellement trop importante du sacrifice qui doit être actuellement consenti par l'ensemble de la nation dans la volonté qui est la sienne d'enrayer victorieusement la hausse des prix ;...

« considérant qu'en définitive, le dit coefficient de sécurité ne semble pas pouvoir être fixé au-dessus de 0,6, sans que par un effet de progression géométrique de raison trop forte et par l'atténuation de l'effet favorable des facteurs psychologiques, son pouvoir de freinage des prix ne soit notablement diminué ».

Mais la valeur indiquée ne peut être considérée comme absolue « si par hasard, elle se trouve la mieux choisie en rapport avec les besoins présents et futurs des ouvriers de l'ensemble des industries françaises... et si en conséquence elle est de nature à ne pas entraver l'amélioration de la conjoncture économique... la question doit se poser dans chaque cas particulier de savoir si la situation, tant dans le présent que dans le proche avenir de la branche d'industrie et de l'usine envisagée, permet de traiter plus favorablement le personnel demandeur ».

L'arbitre, ici, souligne la difficulté du problème : la considération de l'élément prix de revient et de son influence sur les quantités produites est particulière à une branche de production, tandis que celle du pouvoir d'achat est générale pour tout le pays.

La sentence MAURETTE 15/4 choisit le coefficient 0,5,

car « il est bon de diminuer de plus en plus les incidences successives des augmentations des salaires sur les augmentations des prix, de manière qu'elles tendent vers le zéro, lequel marquera la stabilisation ».

La sentence SIEGFRIED 17/2 décide « ...le rajustement qu'il est raisonnable d'envisager ne saurait être automatique : il doit, par principe, comporter un certain *retard* au moins symbolique du salaire par rapport aux prix ».

La sentence LEVAILLANT 18/3 fait état de la possibilité de rajuster les salaires à « des intervalles de temps suffisamment longs ».

La nécessité de stabiliser les prix intéresse la vie économique du pays tout entier et n'est pas limitée à l'intérêt de quelques-uns. La prospérité des entreprises intéressées est nécessaire à la vie du pays tout entier (sentence CAILLARD 21/2), c'est pourquoi la question des salaires, décide la sentence CHAVARD 6/3, ne peut être examinée sans tenir compte de leur incidence sur la situation économique du pays.

L'intérêt général exige des sacrifices consentis par l'ensemble de la nation, sacrifices qui auront pour but d'abord cette stabilisation elle-même, puis dans un avenir que l'on espère proche, la reprise économique. « Il est équitable de demander à tous de participer à l'effort nécessaire ». (Sentence FOUAN 15/3).

Cette idée de devoir civique s'exprime nettement dans la sentence LAPÉBIE 16/4 qui tout en constatant qu'il y a bien lieu à un relèvement des salaires en raison de l'augmentation du coût de la vie depuis juin 1936, tient compte « que les produits pharmaceutiques sont des objets de première nécessité et qu'il y a un

intérêt public à ce que la hausse des prix de vente soit aussi limitée que possible ».

La sentence LAMORRE 30/4 considère qu'imposer aux patrons des charges excessives aboutirait à « entraver la reprise économique ». On relève le même considérant dans de nombreuses sentences, dont l'arbitrage CASTEIX 4/5.

La sentence PONTREMOLI 19/3 envisageant l'autre aspect de la question, décide que la baisse du pouvoir d'achat réel ouvrier est contraire au développement de la reprise.

Sur cette question, les arbitres se réfèrent souvent à la thèse et à la politique suivie par le Gouvernement qui est précisément, ainsi que l'indique la sentence MAURETTE 22/3 par exemple, d'arriver à la stabilisation, première étape du redressement économique, en diminuant « de plus en plus les incidences successives des augmentations des uns (les salaires) sur les augmentations des autres (les prix) de manière qu'elles tendent progressivement vers le zéro ».

§ 2. — *Souci d'éviter le chômage et d'assurer la paix sociale*

I

Il est nécessaire, sous peine de voir anéantir les avantages accordés aux ouvriers sous forme de relèvements du taux des salaires, d'examiner les répercussions de ces rajustements sur les deux facteurs : emploi et durée du travail.

Le chômage total ou seulement partiel que peut

engendrer un mouvement artificiel de hausse, irait à l'encontre du but poursuivi en plongeant dans une détresse plus grande les ouvriers qui feraient ainsi les frais des avantages accordés à ceux qui gardent leur emploi.

On reconnaît que si les hauts salaires sont désirables, il convient aussi qu'ils ne fassent pas fuir le travail (Sentence LORiot 7/2).

C'est par là que s'exprime l'intérêt solidaire du capital et du travail car s'il est excessif de faire supporter au travailleur les difficultés traversées par l'entreprise qui l'emploie, « les liens du salariat étant trop lâches... dans le régime actuel » (1, 2), il n'en reste pas moins qu'un salaire inférieur est préférable au chômage, réserve faite du seul cas où l'entreprise serait manifestement et d'une façon durable au-dessous du niveau moyen de la branche économique auquel cas, l'intérêt général exige qu'elle disparaisse.

La sentence OUALID 7/2 admet que s'il est économiquement plus commode d'utiliser les facilités données par le décret du 27 octobre 1936 (dérogations à la semaine de 40 heures), cette solution serait « socialement plus discutable et financièrement ruineuse

(1) *Droit Social*. Note de M. DE MENTHON citée.

(2) La sentence ROUJOU 13/3 est très nette sur ce point. Le raisonnement ne doit pas être considéré comme une participation aux bénéfices supplémentaires réalisés par le patron à la faveur d'une hausse des prix de vente. « La circonstance que le prix des journaux serait prochainement augmenté, n'est pas de nature à justifier une majoration du taux de la remise (des crieurs et vendeurs); qu'en effet... (ils) ne sont pas des associés des éditeurs de journaux et ne peuvent à aucun titre prétendre à une participation quelconque aux bénéfices supplémentaires éventuellement réalisés par ces derniers. »

La sentence MOSSÉ 16/3 marque une tendance opposée : « ...il est légitime de faire participer en quelque mesure, les ouvriers à la prospérité ou à la stagnation de l'industrie où ils sont occupés. »

pour le pays » ; il est préférable de payer des salaires moindres et de résorber une partie du chômage.

II

L'arbitre est aussi un pacificateur.

Les syndicats ouvriers manifestent violemment pour le maintien des avantages acquis par les nouvelles lois sociales. Ils revendiquent une avance constante des salaires sur les prix et devant les résistances patronales, les conflits qu'on avait pu croire un instant en voie d'apaisement renaissent avec un caractère aussi aigu qu'aux jours les plus troubles de juin 1936.

Il est important de souligner l'état d'effervescence sociale dans lequel eurent à se prononcer les premiers arbitres. On peut penser qu'il n'aura pas manqué d'avoir des répercussions sur leur décision, le plus pressé étant en effet de rétablir la paix sociale et d'appliquer la loi dont le but même était de restaurer l'ordre, fût-ce au prix de solutions plus ou moins orthodoxes.

On retrouve ce considérant dans plusieurs sentences, notamment dans la sentence CAILLARD 21/2 qui invoque « l'intérêt de la paix sociale », et dans la sentence ODENT 13/5 qui prononce un rajustement « *sur-tout* dans un but d'apaisement ».

C'es également cette préoccupation qui a été invoquée pour justifier en partie le rejet de l'échelle mobile. Certaines sentences, comme la sentence RE-NAUD 13/4, ont fait valoir que son application est des plus délicate et « comme le montre l'expérience, loin de faciliter les rapports entre les patrons et les ou-

vriers, elle est une source de difficultés à raison des écarts d'appréciation auxquels peut prêter la notion du coût de la vie elle-même, à raison de la détermination des indices et aussi des contestations nombreuses que son application entraîne, notamment de la part des organisations ouvrières au cas de baisse de l'indice (1).

Il semble donc hasardeux d'affirmer, ainsi que certains arbitres l'ont fait, que les salaires présentent une « égale mobilité à la baisse et à la hausse » (Sentences CASSIN 13/2, MOSSE 12/3).

§ 3. — *Préoccupations d'ordre démographique*

Se rattachent à ces préoccupations, les considérants qui ont trait d'une part à la dénatalité, d'autre part à la dépopulation des campagnes.

Les premiers ont servi à justifier les rajustements des allocations familiales.

Cependant la jurisprudence arbitrale n'est pas unanime.

La sentence LESUEUR considère, se référant à la jurisprudence arbitrale antérieure, que la question de la dénatalité n'a pas à être examinée par l'arbitre : « la volonté de relever notablement le taux des allocations familiales, qui s'est manifestée dans de récentes sentences arbitrales, n'a pas dans la plupart

(1) Les syndicats ouvriers français donnent en effet, très ouvertement, un sens unilatéral à cette revendication et ont depuis longtemps déclaré : « Si demain l'échelle mobile est préjudiciable aux ouvriers, nous n'hésiterons pas à la dénoncer. » (M. MONMOUSSEAU, *Vie Ouvrière*, 15/1/26.)

Dès que les circonstances économiques lui enlèvent tout intérêt, c'est-à-dire dès que les prix baissent, on se déclare hostile à cette mesure, « arme patronale pour la diminution des salaires » (*Vie Ouvrière*, 20/5/1932).

des cas tendu, et ne devait pas tendre à encourager la natalité..., une telle conception, si elle peut inspirer certaines décisions des pouvoirs publics, ou animer le législateur, doit être étrangère aux préoccupations d'un surarbitre ».

Par contre la sentence OUALID dès le 7/2 envisageait par le moyen du rajustement des allocations de contribuer au relèvement de la natalité française, et de nombreuses sentences adoptent le même considérant (cf. par exemple la sentence DEPOID 13/4 et la sentence MONDIEZ 24/4 : « Tout le monde reconnaît d'ailleurs aujourd'hui et reconnaîtra de plus en plus, il faut l'espérer, la nécessité d'arrêter dans notre pays la baisse continue de la natalité et d'en provoquer le relèvement sous peine d'être un jour évincés, sur notre sol même, par les étrangers dont nous aurions à subir la loi »).

De même la préoccupation de réorganiser la famille, de maintenir la mère au foyer en lui accordant le bénéfice d'une allocation supérieure trouvent leur place dans les considérants. « Il y a lieu d'amorcer un mouvement qui devrait aboutir à libérer la mère de famille du souci d'apporter un appoint de salaire pour élever ses enfants », décide la sentence MONDIEZ 24/3 et elle ajoute « Peut-être alors les problèmes du chômage et de la main d'œuvre nécessaire à l'industrie seraient-ils simultanément bien près d'être résolus ».

La sentence OUALID 6/3 par contre ne prévoit pas de barèmes différents selon que la mère travaille ou non. « En outre, les allocations quelle qu'en soit l'importance, seront attribuées sans qu'il y ait lieu de pren-

dre en considération le fait que la mère occupe ou non un emploi salarié ».

Quant à la dépopulation des campagnes, fléau que la grande enquête agricole de 1929 avait déjà révélé (1.700.000 familles paysannes disparues en trente-sept ans), et singulièrement aggravé par la politique suivie depuis deux ans (notamment la loi de quarante heures dans les chemins de fer qui a enlevé brusquement à la terre des dizaines de milliers de jeunes gens et aussi l'infériorité des gains ruraux), elle trouve également sa place dans les préoccupations des arbitres. Posant non seulement un problème capital pour l'avenir de notre agriculture, mais aussi pour celui du pays tout entier, car les campagnes ont toujours été le grand réservoir de la race et la gardienne des traditions familiales, les sentences en font état tout au moins pour ne pas l'accentuer. Ainsi la sentence MOSSE citée décide de maintenir la division de la région dont il s'agit en zones, avec un certain abattement sur les taux pour la zone rurale car « à défaut d'abattement... l'élévation des salaires risquerait de provoquer la fermeture des entreprises petites et moyennes de la zone de campagne au profit des entreprises plus importantes d'Annemasse, ce qui tendrait à encourager la désertion des campagnes ».

§ 4. — *Considérants divers*

A côté de ces considérations, les arbitres font encore appel à des idées très générales comme celle de la nécessité d'une collaboration harmonieuse entre le capital et le travail, d'une collaboration vraiment « organique » de tous ceux qui participent à la pro-

duction et qui sont tous, à des titres divers, solidaires de la prospérité de l'entreprise, de la profession et de la cité.

Problème général également que celui de la nécessité de l'organisation professionnelle, qui se rattache à l'idée d'un ordre corporatif et auquel certaines sentences comme celles de MM. ROUJOU 13/3 et PONTREMOLI 29/4 se réfèrent. La première reconnaît que la rémunération relativement faible des crieurs et vendeurs (de journaux) est en partie, tout au moins, la conséquence de l'organisation défectueuse de la profession ; que dans ces conditions, une majoration éventuelle du taux de la remise ne pourrait en principe être envisagée que, lorsque les réorganisations nécessaires ayant été opérées, la rémunération journalière moyenne des crieurs et vendeurs se révélerait encore trop faible... »

De même la sentence PONTREMOLI déclare que les relèvements de salaires posent un « problème particulièrement délicat, en raison de l'extrême anarchie qui sévit dans cette profession (commissionnaires en spécialités et droguistes mixtes) ».

Comment envisagent-ils la réorganisation professionnelle ? Evidemment la question n'est pas de leur compétence, mais de celle des parties intéressées et du législateur (Sentence PONTREMOLI). La sentence ROUJOU donne acte de l'accord des parties intervenu en cette matière sur de nombreux points, en commission paritaire.

Il convient d'observer que ces considérations générales auraient dû sans doute rester étrangères aux arbitres.

L'arbitre devait semble-t-il s'en tenir aux considérants d'équité et de possibilités des entreprises. Il n'avait à connaître que de cas d'espèce et devait les trancher en se conformant à certaines directives générales. « En fait, tout se passe comme si ces directives générales existaient implicitement ; mais ce n'est évidemment qu'une solution bâtarde » (8) rendue inévitable toutefois car les questions à trancher sont toutes solidaires les unes des autres et étroitement liées.

(8) *Droit Social*, page 28 : Note de M. DE MENTHON.

CONCLUSION

I

La valeur d'une institution s'apprécie d'après les résultats qu'elle a permis d'atteindre eu égard aux desseins que l'on s'était tracés.

L'arbitrage obligatoire a été introduit dans notre droit comme un moyen d'apaiser de violents conflits sociaux.

Les arbitres, en ce qui concerne la question des salaires, ont essayé de maintenir à un niveau constant le pouvoir d'achat ouvrier, en tenant compte à la fois des considérants d'équité et des possibilités des entreprises.

La question qui se pose dès lors est de savoir si ces deux objectifs ont été atteints.

Il n'était pas douteux que le législateur ait voulu substituer ces procédures de règlement pacifique des conflits aux procédures de force que constituent la grève et le lock-out. L'art. 1 de la loi du 31 décembre 1936 décidait : « Dans l'industrie et le commerce, tous les différents collectifs du travail *doivent* être soumis aux procédures de conciliation et d'arbitrage *avant* toute grève ou lock-out ». Des travaux préparatoires il résulte que dans l'esprit du législateur il n'y

avait pas de juxtaposition entre les unes et les autres mais substitution pure et simple.

Mais cette loi doit être interprétée en tenant compte de la législation dans laquelle elle doit s'insérer. Or le droit de grève subsiste ; le législateur n'est pas revenu aux mesures répressives des anciens articles 416 et 419 code Pén. et le projet de loi déposé dans l'ensemble, dit « nouveau Statut du travail », comporte la réglementation du droit de grève, mais non sa suppression.

Il est donc nécessaire de combiner ces deux principes essentiels de notre droit ouvrier qui au premier abord paraissent contradictoires : le caractère obligatoire des procédures de conciliation et d'arbitrage, la reconnaissance du droit de grève. On reste ainsi dans l'esprit de la loi, remarquons-le, qui n'a pu vouloir interdire le recours à ces procédures précisément au moment où les conflits ont le caractère le plus aigu, ou suivant la formule imagée d'un membre du conseil d'Etat « n'a pu décider que les pompiers ne devaient intervenir qu'en cas de menace d'incendie mais devaient abandonner l'immeuble au feu lorsque l'incendie a éclaté » (1).

L'arbitrage n'a donc pas mis un terme aux grèves ; mais il a eu le mérite de sortir les conflits du milieu

(1) Si la grève n'est plus un délit, elle peut entraîner entre autres conséquences, au cas de faute de la part de ceux qui l'ont déclanchée ou de ceux qui y ont participé, le droit à dommages-intérêts pour la partie lésée, en vertu de l'art. 1382 C. Civ.

Les procédures de conciliation qui sont obligatoires, n'en sont pas moins mises en mouvement lorsqu'une grève a éclaté, mais la partie lésée par la violation de l'obligation légale, peut introduire devant les juridictions de droit commun, une action en dommages-intérêts fondée sur la faute grave de l'autre partie, sanction qui a sa pleine valeur depuis que la majorité des ouvriers est syndiquée et que la capacité des syndicats a été accrue.

où ils ont pris naissance, du cadre de l'entreprise et d'opérer leur liquidation dans une atmosphère de droit et non de violence. Etant donné de plus, que la presque totalité des sentences a été exécutée (à l'exception de 12 sur 220, déclare M. MOCH à la Chambre le 3 juillet 1937) et cela bien qu'aucune sanction ne fût organisée par la loi, on peut admettre qu'il a été un facteur de paix sociale, tout en reconnaissant le bien-fondé de certaines critiques encourues comme celle d'avoir encouragé des revendications renouvelées ou exagérées par une politique de trop larges concessions.

II

Il s'agit de savoir maintenant si le pouvoir d'achat ouvrier a été maintenu au niveau qu'il atteignait en juin 1936, voire même, ce qui rentrait dans les desseins du gouvernement, s'il a été relevé.

La théorie enseigne qu'il y a accroissement du pouvoir d'achat dû à la hausse du taux des salaires lorsque cette hausse n'entraîne pas une augmentation ou n'entraîne qu'une augmentation des prix de vente moins que proportionnelle à l'augmentation du total des revenus. Pour que le pouvoir d'achat se stabilise à un niveau donné, il faut en tous cas que l'augmentation des prix ne dépasse pas celle des salaires.

Nous avons vu précédemment que l'on avait escompté un relèvement des salaires de 35 % dès la conclusion des accords Matignon.

Pour l'ensemble des industries et commerces, la moyenne d'augmentation des salaires est d'environ 47 % (ouvriers). Mais des différences considérables sont à noter entre les professions : on enregistre en

effet une hausse de 60 % pour les tisserands, de 55 % pour les manœuvres, de plus de 50 % dans la métallurgie et le bâtiment, mais de 40 à 45 % dans un grand nombre d'autres professions. Les conditions d'application de la loi de 40 heures, et le fait que les ouvriers obtiennent d'autant plus facilement des augmentations de salaires qu'ils sont mieux groupés et organisés corporativement peuvent expliquer ces différences (1).

Dans l'Industrie Métallurgique de la région parisienne par exemple, les salaires inscrits dans la convention collective du 12 juin 1936, ont été majorés de 20 % le 6 décembre 1936, lors de l'application à la métallurgie de la loi de 40 heures. En 1937, ils ont été relevés à quatre reprises (en février, mars, octobre et décembre) par des sentences arbitrales.

Voici, reproduite du Bulletin S. G. F. de janvier-mars 1938, la détermination pour certaines catégories de travailleurs des salaires minima à différentes époques :

	Jun 36 Conv. coll. :	Déc. 36 40 H. 20 %	Fév. 37 S. Oualid 8,5 %	Mars 37 S. Villette 0 fr. 38	Oct. 37 S. Brin 0 fr. 83	Déc. 37 S. Brin 0 fr 20	% d'aug- mentation (du fait des * arbitrages)
<i>Hommes :</i>							
Tourneurs	7,20	8,64	9,37	9,72	10,27	10,47	21 %
Ajusteurs	7	8,40	9,11	9,46	10,01	10,21	21,5 %
Ouvriers spéc. sur machines.	6,25	7,50	8,14	8,49	9,04	9,24	23 %
Manœuvres . . .	5	6	6,51	6,86	7,41	7,61	26,8 %
<i>Femmes :</i>							
Ouvrières spéc. sur machines.	5,30	6,36	6,90	7,25	7,80	8	25,7 %
Manœuvres . . .	4 25	5,10	5,53	5,88	6,43	6,63	30 %

(1) *Bulletin de la Statistique Générale de la France*, janvier-mars 1938.

Ainsi depuis les augmentations résultant des accords Matignon et des conventions collectives, les salaires horaires de base des métallurgistes ont été majorés de 45 % pour les catégories les mieux payées, et de 55 % environ pour les catégories les moins payées.

Lorsqu'on s'attache surtout à connaître les variations des salaires hebdomadaires, revenu effectif des salariés, on constate que pour les mineurs le salaire hebdomadaire d'un ouvrier travaillant dans des conditions normales a (de mai 1936 à novembre 1937) augmenté de 60 % environ.

Pour les manœuvres des centrales électriques, le salaire horaire a monté de 80 %, ce qui correspond à une hausse de 50 % de la rémunération d'une semaine de travail (48 heures en 1936 et 40 heures en 1937). De même, le salaire hebdomadaire normal des métallurgistes à Paris accuse une augmentation de 49 % pour les professionnels (salaire horaire en hausse de 79 %) et de 66 % pour les manœuvres ordinaires (salaires horaires en hausse de 100 p. 100).

Pour la même période la hausse de l'indice du coût de la vie étant de 37 % (1), le pouvoir d'achat de ces catégories d'ouvriers est donc situé à un niveau bien supérieur.

Mais on est loin de pouvoir faire les mêmes constatations dans toutes les branches d'industrie. Une enquête faite dans l'alimentation (2) aboutit à la constatation de la diminution du pouvoir d'achat ouvrier et employé.

(1) L'indice passe en effet de 99,4 pour mai 1937 à 103,8 pour août, à 110 pour novembre.

(2) Publiée par le *Bulletin de la Confédération nationale des Commerces et Industries de l'Alimentation*, mai 1938.

En ce qui concerne l'ensemble des ouvriers, la détermination d'un indice général du pouvoir d'achat est très difficile à dégager ; elle ne peut avoir que la valeur d'une indication très grossière, étant donné l'imprécision des résultats de l'enquête faite auprès des conseils de Prud'hommes. La moyenne pondérée (1) des salaires horaires pour la France entière a augmenté de 57 % pour les professionnels et de 65 % pour les manœuvres. Si la durée de la semaine de travail avait effectivement passé de 48 à 40 heures, ces pourcentages correspondraient à des augmentations de salaires hebdomadaires de 31 % pour les professionnels (c'est-à-dire un peu moindres que la hausse du coût de la vie) et de 37 % pour les manœuvres (c'est-à-dire du même ordre que la hausse du coût de la vie), sans qu'il soit possible de préciser davantage dans quelle mesure ces taux d'augmentation théoriques correspondent à la réalité.

Il semble en tous cas que ces avantages acquis ne le sont que provisoirement et le pouvoir d'achat maintenu, seulement pour la période de temps pendant laquelle l'équilibre entre les divers éléments du prix de revient ne sera pas encore rétabli ; ceci d'autant plus que les majorations de salaires ne sont pas les seules charges nouvelles qui sont imposées aux entreprises. Il ne faut pas oublier qu'en même temps que l'on décidait la hausse des salaires le Parlement votait les congés payés et les 40 heures qui ne donnent à l'ouvrier aucun pouvoir d'achat supplémentaire mais par contre grèvent les coûts. Dans certains cas on a évalué à 75 % l'augmentation des prix de re-

(1) Obtenue des moyennes générales en tenant compte de l'importance numérique des divers groupes professionnels dans les différentes localités.

vient. M. Zuber (1) la chiffre dans l'industrie textile à 60 %. On n'a pas pu répartir cette charge sur une production accrue à l'heure où au contraire les grèves et la diminution du rendement individuel consécutive à l'application des lois sociales ont contribué à sa baisse.

Il faut également retrancher les nombreuses payes perdues du fait des grèves. On arrive ainsi à douter que le pouvoir d'achat ouvrier ait été effectivement maintenu ou le soit d'une façon durable.

Il est impossible, étant donné la multiplicité des causes, d'attribuer à l'arbitrage une part définie de responsabilité dans ce résultat.

III

Le jugement que nous allons essayer de porter sur l'institution va dès lors porter principalement sur sa nature même et la manière dont elle a fonctionné.

On a objecté à l'arbitrage de ne pouvoir s'insérer aisément que dans un régime autoritaire du type hitléro-mussolinien : par son action sur les groupes et par l'intervention attentive de l'Etat qu'il nécessite, on aboutirait finalement à l'introduction pleine et entière du principe de contrainte dans les procédures et dans l'obligation faite aux parties sous peine de sanctions civiles et même pénales d'observer les clauses de la sentence arbitrale. L'arbitrage ne cadrerait ainsi ni avec notre régime juridique ni avec notre régime politique français. C'est pourquoi certains voient dans l'introduction de cette institution une véritable réforme de structure : les exportations deve-

(1) In *L'activité économique*, 31 octobre 1936.

nant plus difficiles en raison de l'élévation des coûts, l'économie tend au type fermé, à l'autarcie. Or qui dit autarcie suppose une forme nouvelle, autoritaire de gouvernement.

M. Jouhaux, dans une allocution radio-diffusée de juin 1936 y voit au contraire le moyen de réaliser une collaboration dans la liberté totale pour la discussion de revendications et de points de vue différents. « Notre formule, a-t-il dit, n'emprunte rien aux formules hitlériennes ou mussoliniennes ; elle est française, d'esprit français ». Il la compare à la Déclaration des Droits de l'Homme de 1791 et ajoute « La démocratie commandait pour toute transformation l'intégrité de la liberté et de l'indépendance, pas de subordination de forces mais une complète égalité de droits et de devoirs. »

L'expérience a d'ailleurs démontré que l'absence de sanction n'a pas empêché l'exécution des sentences.

Notre régime juridique individualiste-libéral est d'autre part dans une certaine mesure en contradiction avec les règles de l'arbitrage. De leur firme juridiquement le propriétaire et le directeur sont maîtres. « Le chef d'entreprise est, en droit, investi d'un pouvoir inconditionné ; sous réserve de l'usage abusif de son droit il embauche et licencie librement ; il aménage son affaire, en développe ou en modifie comme il l'entend l'objet et l'activité. Il n'est lié que par les lois relatives à la protection des travailleurs ou les accords qu'il a librement signés. Cette liberté est la contre partie des risques et des responsabilités qu'il assume. Tout un appareil de procédures et d'instances est enfin institué pour diminuer les conflits suscepti-

bles de s'élever entre employeurs et employés, compte tenu des règles générales ou spéciales de procédure et des principes généraux du droit » (1).

Notre économie, d'un autre côté, est restée une économie de marché. Elle n'est ni planifiée ni dirigée. Elle demeure une économie libérale. Beaucoup d'entreprises sont intégrées dans de grandes unités ; toutes dépendent des conditions du marché car « il s'agit de limitations acceptées ou supputées, ne jouant que sur un plan économique où, à ses risques et périls, l'entrepreneur conserve la liberté de ses choix et de ses décisions ».

Il faut rappeler enfin l'esprit du mouvement ouvrier en France. « Il a toujours revendiqué son entière autonomie et le souci de mener « l'action directe », c'est-à-dire sans l'intervention de tiers irresponsables tels que les partis politiques. Il poursuit la suppression d'une classe sociale à laquelle devra se substituer un prolétariat prenant en charge l'œuvre de production et de répartition des richesses. Il n'apparaît pas que la classe ouvrière ait songé à renoncer à cette autonomie et à ce but » (2).

Comment va-t-elle envisager l'arbitrage ? L'arbitrage doit donner ce que la grève eût accordé », relève-t-on dans le rapport de la Chambre Syndicale des employés de la région parisienne. La grève reste l'arme suprême des travailleurs en lutte pour obtenir un sort meilleur. « L'arbitrage permettra de terminer honorablement les batailles chaque fois que les pa-

(1) « Nature et portée de l'arbitrage obligatoire », Ch. BLONDEL, *Droit Social*, p. 98.

(2) *Ibid.*

trons miseraient sur la lassitude et la misère pour acculer les ouvriers à la défaite ».

Dans le même esprit, la Commission exécutive de l'Union des Syndicats de la région parisienne a précisé « qu'elle accepte cette procédure à condition que la désignation des arbitres et la nature de leurs décisions donnent toute garantie de la valeur de la conciliation effectuée par eux qui, pour mériter ce titre, doit assurer le respect du droit syndical, des lois sociales votées et le maintien des avantages arrachés en juin par la classe ouvrière ainsi que ceux qui seront par la suite nouvellement acquis à son profit ».

Comme on le voit le syndicalisme français contemporain n'a rien perdu du caractère combattif qui, dès l'origine a été le sien. Le droit de coalition a été reconnu avant celui d'association.

Ce rappel de faits indiscutables suffit à expliquer les difficultés et aussi les résistances auxquelles devaient se heurter l'application de l'arbitrage obligatoire et généralisé. « L'institution venait s'insérer dans cet ensemble comme un élément nouveau, un corps étranger » (1).

L'arbitre, il faut s'en souvenir, est beaucoup plus qu'un juge : il est substitué aux parties pour faire tout ce à quoi elles n'ont pu aboutir d'un commun accord. Il a mission de mettre fin aux conflits collectifs et doit créer « aux lieux d'emploi une atmosphère de collaboration ».

L'objet de l'institution, c'est d'une part cette pacification et d'autre part la conservation de ce « bien commun » que représente l'entreprise considérée comme une co-propriété, une chose commune.

(1) Ch. BLONDEL, *Droit Social*, *loc. cit.*

L'arbitre est avant tout un pacificateur et cette mission prime tout, l'expérience l'a montré : on a pu soutenir, nous l'avons vu, que l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1936 empêchait la procédure d'arbitrage de jouer en cas de grève préalable. Ce raisonnement juridiquement exact est inopérant au regard de la nécessité du maintien de la paix sociale. Le rôle de l'arbitre consiste à mettre fin à la grève.

L'arbitre gardien et signe tangible du bien commun que représente l'entreprise sera créateur d'un droit nouveau qui pliera les anciennes règles juridiques à la conception nouvelle ; à défaut d'accord, ce sera à lui de fixer les conditions du travail, le taux des salaires, etc...

La nature et le but de l'institution s'opposent donc à une limitation des pouvoirs de l'arbitre.

Leur étendue a posé alors, sur le terrain économique, de nouveaux et très graves problèmes.

L'arbitrage joue surtout en période d'instabilité économique; il porte sur des éléments dont la répercussion sur les prix et sur le sort des entreprises peut être décisive. Il aboutit notamment à soustraire dans une très large mesure, comme le font de leur côté les conventions collectives, les salaires aux facteurs économiques. L'arbitre tient compte sans doute — ou cherche à tenir compte — des « possibilités » des entreprises ; mais des éléments proprement sociaux (minimum vital, salaire normal, etc) interviennent dans sa décision. On arrivera ainsi au salaire dirigé et de proche en proche on peut engager l'économie dans une certaine direction.

Ici encore de nombreux arbitres ont refusé d'aller

trop loin, pour des raisons de fait ; c'est pourquoi la plupart ont écarté l'échelle mobile par exemple.

Il n'en reste pas moins que par l'arbitrage sont introduits dans une économie de marché des éléments et des préoccupations d'ordre extra-économique qui peuvent en bouleverser le fonctionnement.

En outre, étant donné l'esprit du mouvement ouvrier, l'arbitrage pouvait devenir entre les mains de la classe ouvrière un puissant moyen d'investigation et conduire au contrôle ouvrier des entreprises, ce qui n'est pas par essence révolutionnaire, mais dépend essentiellement du degré de formation des travailleurs et de l'esprit qui les anime.

Etant donné les conditions du milieu, on a pu reprocher au législateur d'avoir confié des pouvoirs trop vagues aux arbitres et à ceux-ci d'avoir dépassé les limites que leur rôle comportait. On a dit avec raison : la réglementation des salaires a conduit aux salaires dirigés. Or, la politique de direction des salaires, comme celle de direction de la production n'est pas de la compétence des arbitres. Elle dépasse le cadre des cas particuliers dans lesquels ils doivent se cantonner. Fondée sur la comparaison entre la norme sociale (revenu ouvrier et revenu des différentes classes sociales) et la norme vitale (individuelle), elle se réfère à des données très générales et dès lors, il n'est plus rationnel de la faire trancher par un arbitrage spécial à un groupe de salariés, car avec les divers arbitres, on va forcément aboutir à des solutions différentes, à un système fragmentaire et incohérent. Il est vrai qu'ils ne peuvent ignorer les aspects généraux des questions qu'ils sont appelés à résoudre. Mais ces problèmes devraient être réso-

lus au préalable par une autorité supérieure responsable (1).

IV

L'expérience a ainsi montré que la pratique de l'arbitrage obligatoire et généralisé va fort loin dans tous les domaines, si loin que la loi de 1936 est apparue sinon trop large, du moins par trop imprécise et imparfaite. Ce n'était pas condamner l'institution que de le constater.

C'est pourquoi la période de tâtonnements n'a pas été inutile : l'essai qui, au cours de 1937, a été fait, a eu le mérite de souligner les lacunes, d'apporter dans certains domaines des précisions intéressantes et par là de permettre au législateur d'élaborer en 1938 des textes définitifs.

Les précisions apportées par la toute première jurisprudence arbitrale ont surtout concerné la notion vague et mal délimitée d'équité.

La loi de 1936 ne prévoyait aucune limite au pouvoir d'appréciation arbitral. Une fois reconnue la hausse « notable » du coût de la vie dont parle la loi, l'arbitre est souverain juge de la quotité des rajustements à opérer, comme du choix de la fraction du salaire qui doit être rajustée.

Les arbitres partent en général du salaire fixé antérieurement par la convention collective car ce salaire accepté des deux parties semble implicitement être équitable et correspondre aux conditions générales du moment où la convention a été signée.

(1) Il faut critiquer la carence des pouvoirs publics plutôt que l'immixtion arbitrale en ces matières.

En ce qui touche le problème des salaires à rajuster et celui de la quotité de majoration, les arbitres en majorité font leur point de départ de la notion, relative sans doute, mais cependant plus précise, de salaire minimum vital. Les relèvements sont calculés sur les minima et très rarement sur les salaires effectifs (1); de plus, ils sont dans la plupart des cas, lorsqu'il s'agit d'une majoration forfaitaire basée sur le salaire minimum le plus bas.

En ce qui touche les allocations familiales, ils se sont faits les soutiens des intérêts de minorités pour qui aucune des parties ne déployait beaucoup de zèle, dont les syndicats ne s'étaient jusqu'alors guère préoccupés, que les accords Matignon et la loi avaient passés sous silence et dont cependant l'augmentation du coût de la vie réclamait impérieusement la défense.

« Mais l'équité est une médaille qui a son revers : l'arbitraire, mot dont l'étymologie vient précisément d'arbitre. « Dieu nous garde de l'équité des Parlements » avaient fini par dire nos ancêtres ». Cet arbitraire apparaît dès les deux cents premières senten-

(1) La raison en est très clairement donnée dans un arbitrage récent, celui de M. THIÉRY du 30/4/38 (*Bâtiment de Meurthe-et-Moselle*) : « Il convient de rajuster, non pas les salaires effectifs, mais les salaires minima ou de base figurant aux conventions collectives afin que les entreprises qui ont accordé des majorations sur ces salaires ne soient pas surchargées davantage au regard de celles qui ont appliqué purement et simplement les salaires minima des conventions collectives, afin d'éviter aussi des manœuvres possibles de débauchage et de réembauchage se traduisant par de véritables chassés-croisés d'ouvriers finissant par voir leurs salaires diminués quand le coût de la vie augmente... étant entendu que les salaires réels seront toujours majorés d'une somme égale au relèvement des salaires minima de la catégorie d'ouvriers à laquelle ils correspondent, de façon à maintenir les avantages acquis. »

ces du fait de la diversité des solutions empiriques données.

Or, il était nécessaire d'éviter cela à l'avenir et d'empêcher non seulement dans l'intérêt économique mais aussi dans celui de la paix sociale, que l'arbitrage ne devint « un jeu où l'on gagne à tous les coups ». Il fallait tenir compte que des concessions imprudentes allaient constituer une prime à la surenchère et être la cause de nouvelles revendications.

Ce fut l'objet de la loi du 4 mars 1938 que de préciser tous les points laissés jusque là vagues et de combler les lacunes soulignées par l'expérience, en même temps qu'elle substituait au régime provisoire de la loi du 31 décembre 1936 une institution définitive.

Nous allons très brièvement indiquer les nouvelles solutions consacrées, concernant les conditions de recevabilité, la notion de salaire vital et les conditions économiques à prendre en considération pour fixer les relèvements (1).

Cette esquisse rentre bien dans le cadre de notre sujet car le progrès réalisé n'a été rendu possible que grâce à l'expérience de 1937 et consacre un grand nombre de solutions adoptées par les premiers arbitres. Ceci prouve qu'en dépit des critiques dont ils ont fait l'objet et à part quelques exceptions, les arbitres ont en général fait preuve de modération.

(1) *Droit Social*, pages 112 et suivantes : « Commentaire de l'article 10 », par M. F. DE MENTHON.

1) *Conditions de recevabilité des demandes en révision.*

La loi du 4 mars 1938 exige la réunion de deux conditions pour admettre la recevabilité d'une demande en révision.

— une variation de l'indice du coût de la vie d'au moins 5 %,

— un délai de six mois entre chaque révision, sauf au cas où la hausse indiciaire atteindrait 10 %.

Une variation de 5 % du coût de la vie a été considérée comme suffisante par le législateur pour motiver une révision des salaires. Dans un budget ouvrier présentant peu d'élasticité, une hausse du coût de la vie de 5 % a en effet des conséquences sérieuses, et économiquement, une variation de 5 % des prix de détail n'est pas insignifiante. Nous avons vu que certains arbitres avaient préconisé ce pourcentage (sentence GUINAND par exemple).

Mais actuellement les méthodes statistiques des commissions départementales n'éliminent pas les variations saisonnières, ce qui serait désirable car elles peuvent contribuer à fausser le jeu équitable de l'arbitrage.

Les indices à prendre en considération sont les indices officiels trimestriels « établis dans le département du lieu du conflit ». La comparaison se fera entre « l'indice arrêté à la date la plus voisine de celle où ont été fixés les salaires en cause » et le dernier indice arrêté avant la demande en révision.

La solution du conflit devra être donnée dans le mois qui suit la demande en révision (1).

(1) Les inconvénients d'une trop longue procédure disparaissant, il n'est plus question de rétroactivité.

Les révisions ne pourront se suivre qu'à un intervalle de six mois (1). Une exception est prévue au cas où la hausse de l'indice atteint 10 %. Dans ce cas « la révision pourra intervenir aussitôt connu l'indice ».

2) *Règles imposées pour le rajustement des salaires.*

Quand la demande est reconnue recevable « les arbitres ou le surarbitre doivent, en ce cas, proportionner à la variation constatée les salaires dont cette variation rend la modification nécessaire ainsi que les allocations familiales ».

De ce texte et des débats parlementaires, il résulte que ce ne sont pas tous les salaires qui seront proportionnés à la hausse du coût de la vie, mais seulement une fraction de chaque salaire (2). Après avoir apprécié la portion du salaire qui doit être rajustée, l'arbitre devra « proportionner » le rajustement à la variation de l'indice. On a discuté le sens du mot « proportionner » ; étant donné qu'il ne s'agit que du rajustement d'une fraction de salaire, il semble bien qu'il doive être entendu d'un rajustement intégral, chiffré d'un pourcentage identique à celui de la hausse du coût de la vie.

L'arbitre ne jouit plus, dès lors, d'un pouvoir souverain d'appréciation et il semble que ce soit tout à fait dans l'intention du législateur.

(1) Il résulte des termes de l'alinéa 2 comparés à ceux de l'alinéa 7 de l'article 10, qu'aucune condition de temps n'est imposée à l'introduction de la demande. Seule est visée la décision de révision.

(2) Cette interprétation résulte clairement de l'échange d'explications qui eut lieu au Sénat (*J.O.* du 1^{er} mars 1938, déb. parl. Sénat, rapport de M. JACQUIER, p. 257, 258; réponse du Président du Conseil, p. 265; interpellation de M. François SAINT-MAUR, p. 267; réponse du Ministre du Travail, p. 267-268).

Il lui reste la liberté de décider quel salaire ou quelle fraction de salaire doit être considérée comme le plus bas. Ici, l'arbitre statuera en équité. Son appréciation des faits sera souveraine.

On peut seulement observer que son jugement pourra être influencé par le fait que pour le Parlement, le minimum vital se distingue peu des salaires minima.

Pour les salaires supérieurs, on distinguera en eux deux parts : l'une représentant le minimum vital et un supplément qui variera selon la catégorie du travailleur et aussi selon les branches d'activité économique. La première partie, seule, sera proportionnée à la variation du coût de la vie. Cette interprétation semble devoir être dégagée des débats parlementaires au cours desquels la formule « indemnité variable du coût de la vie » a été particulièrement employée.

Il résulte des dispositions de la loi nouvelle qu'en tous cas, l'arbitre n'est plus libre comme auparavant de relever certains salaires plus que proportionnellement à la hausse du coût de la vie, même s'il estime ces salaires insuffisants ou s'il veut tenir compte approximativement du prochain indice.

3) *Conditions économiques prises en considération.*

L'article 10 § 3 in fine décide que l'ajustement aura lieu « à moins que ne soit rapportée la preuve... qu'il est incompatible avec les conditions économiques de la branche locale, régionale ou nationale d'activité économique pour laquelle a été formulée la demande d'ajustement ».

Dans ce dernier cas, poursuit l'alinéa 4 « les salai-

res seront fixés par les arbitres s'ils sont d'accord, ou à défaut d'accord, par le surarbitre, au niveau compatible avec les possibilités de la branche locale, régionale ou nationale d'activité économique... »

Remarquons qu'on ne parle plus de « possibilités économiques », le mot « incompatible » a un sens beaucoup plus restreint et par là même sont augmentées les garanties contre les décisions excessives. Il semble qu'on doive l'entendre d'une incompatibilité relative, plus conforme aux nécessités économiques et au texte de la loi : les salaires devront s'établir à un niveau tel qu'il n'apportera aucune entrave à un développement large et équilibré de la production et des revenus.

Mais dans certaines circonstances cette interprétation pourrait aller à l'encontre du but essentiel de la loi qui est de maintenir le minimum vital. On devra alors se référer à une appréciation plus sévère des conditions économiques et seule une hausse des salaires qui aurait pour effet d'entraîner du chômage ou de le maintenir au même niveau, pourra fonder un refus de rajustement. Dans ce cas, il ne suffirait plus qu'elle ait lieu aux dépens d'un progrès de la production; on ne se trouve plus en présence d'une incompatibilité relative, mais absolue.

La loi ne considère plus la situation particulière de chaque entreprise, au moins en principe. Les arbitres jugeront seulement des conditions économiques dans lesquelles travaille l'industrie intéressée. On a voulu éviter toute indiscretion pouvant aboutir à compromettre le crédit et la situation commerciale d'une entreprise et aussi l'ingérence des syndicats dans la marche de l'entreprise. Les « conditions économi-

ques d'une branche d'activité » sont déterminées par les prix de revient, les prix de vente, les débouchés et les possibilités financières des diverses entreprises. Lorsque ces entreprises sont multiples et à peu près équivalentes, les arbitres pourront aisément dégager « des données générales communes » d'après des documents communiqués par une Chambre Syndicale ; il leur sera alors facile de ne pas se préoccuper de la situation particulière des diverses entreprises.

La même règle devrait valoir lorsqu'une seule entreprise est en cause et même lorsque les entreprises en cause sont de situation très inégale. La distinction est difficile à faire, mais le Parlement l'a formellement décidée. Les difficultés spéciales à chacune des entreprises doivent être exclues des considérants arbitraux. C'est sous une telle réserve que les arbitres devront résoudre la question économique essentielle : les conditions de prix dans lesquelles on peut produire et vendre telle quantité de marchandise déterminée. Connaissant le prix de revient « normal » l'arbitre ou le surarbitre s'appliquera à déterminer dans quelle mesure il se trouvera affecté par la hausse envisagée des salaires et dans quel sens le relèvement des prix de vente qui sera en général indispensable, se répercutera sur les débouchés.

Des règles plus précises sont données en ce qui concerne la procédure; le législateur a rappelé ici quelques règles très générales de procédure, droit commun qui avait été parfois méconnu par les premiers arbitres. C'est ainsi que la loi décide que les documents versés aux débats devront être communiqués aux deux parties et discutés contradictoirement

en cas de surarbitrage en présence du surarbitre. (Art. 11).

Pour les conflits qui peuvent surgir dans des entreprises dont le client principal, sinon exclusif, est l'Etat, le législateur a voulu éviter que les possibilités de ces entreprises n'apparaissent aux arbitres comme illimitées puisque une clause d'imprévision étant toujours prévue dans les marchés passés avec l'Etat, les départements et les communes, la charge du relèvement se trouvera reportée sur l'Etat ou les collectivités publiques. Aussi l'article 10 décide-t-il : « Lorsque la demande de révision sera de nature à exercer des répercussions sur des contrats conclus avec l'Etat ou par des collectivités publiques, les industriels ou commerçants que concernera cette demande devront en donner avis au service public intéressé pour lui permettre de présenter à l'arbitre toutes observations utiles ». Sous cette réserve, l'ajustement aura lieu à moins que la preuve d'une incompatibilité économique dans la branche de production ne soit apportée.

En ce qui concerne les allocations familiales, il semble que la loi nouvelle aboutisse à freiner le mouvement accentué de relèvement que leur avaient fait subir les premiers arbitres. La majoration proportionnelle à la hausse du coût de la vie devra porter sur les barèmes légaux en vigueur au moment où a été passée la convention collective (1). Les arbitres n'ont plus le droit de modifier la proportion des diverses allocations, ni d'en accorder de nouvelles ; disposition dictée sans doute par les difficultés aussi bien financières que techniques auxquelles avaient

(1) *J. O.*, 1^{er} mars 1938, déb. parl. Sénat, p. 269 : interpellation de M. François SAINT-MAUR et réponse du Ministre.

donné lieu pour les caisses de compensation les relèvements massifs et divers opérés par les premiers arbitres.

Mais pour la question de savoir quelle portion des allocations doit être relevée, il ne semble pas que la loi impose de restrictions au pouvoir d'appréciation de l'arbitre, ni que les règles de l'article 10 s'appliquent en ce domaine. En effet, si l'article 10 mentionne deux fois les allocations familiales avec les salaires, c'est d'abord (alinéa 3) pour prescrire à l'arbitre de les faire varier comme certains salaires proportionnellement à la variation du coût de la vie, lorsqu'une demande en révision des salaires a été présentée; c'est ensuite (alinéa 7) pour décider que dans ce cas leur révision comme celle des salaires ne pourra être effectuée que tous les six mois, sauf au cas de hausse du coût de la vie de 10 %. Pour le surplus, la loi ne faisant aucune réserve, l'arbitre statuera en équité.

On peut en conclure en particulier qu'une demande en révision des allocations serait recevable même si la variation de 5 % du coût de la vie n'est pas réalisée.

De plus, la loi ne visant expressément que les demandes de relèvement des allocations faites à l'occasion des demandes en rajustement des salaires, il est possible d'en déduire qu'au cas où une demande spéciale en révision des allocations serait introduite, les arbitres pourront décider un relèvement plus que proportionnel à la hausse du coût de la vie ou l'octroi de telle allocation supplémentaire ou encore un remaniement des tarifs. En effet, l'alinéa 1 de l'article 10 précise que les règles particulières énumérées

dans cet article seront applicables aux « différends ayant trait à la révision des clauses relatives aux salaires *contenues* dans les conventions collectives en cours ». Il n'est point fait mention des allocations familiales qui d'ailleurs, ne sont pas, sauf exception, fixées dans les conventions.

Cette dualité de solutions est d'ailleurs critiquable. Les ouvriers vont avoir avantage à dissocier leurs revendications, ce qui sera la cause de procédures prolongées.

La loi du 4 mars 1938 a voulu parfaire enfin l'institution nouvelle : elle la dotée de moyens perfectionnés de constatation du coût de la vie ; la réforme a été réalisée par le décret du 3 avril 1938.

Elle l'a d'autre part élevée au rang d'une véritable juridiction en créant un organe de contrôle : la Cour Supérieure d'Arbitrage, sorte de Cour de Cassation du Travail qui a pour mission de coordonner la jurisprudence arbitrale en l'unifiant.

L'article 10 a apporté des précisions plutôt que des changements profonds.

La réforme principale a été de chiffrer la hausse « notable » du coût de la vie dont parlait la loi de 1936 et de décider que les arbitres devaient proportionner les rajustements à cette hausse. Ces deux points échappent désormais à la souveraine appréciation arbitrale. Mais qu'il s'agisse d'évaluer le salaire ou la portion du salaire à rajuster ainsi que les possibilités des entreprises, les arbitres conservent toute liberté. Les considérants dits « d'équité », et

ceux relatifs à l'examen de la situation commerciale, financière ou technique des branches d'entreprises restent toujours d'actualité.

Chaque fois que les indices du coût de la vie ont dépassé une certaine marge de variation, les arbitres sont toujours appelés à fixer les nouveaux salaires. Le salaire échappe pour autant à l'employeur et les problèmes très graves soulevés par la première jurisprudence arbitrale restent entiers. Ils subsisteront tant que l'arbitrage fonctionnera, tant qu'un étranger à l'entreprise aura la faculté de fixer souverainement cet élément important des coûts.

Rendu inévitable par les circonstances, par l'instabilité économique et par le malaise social dont le pays souffre peut-être encore, le salaire arbitral n'aurait plus, dans un état de choses normal, de raison d'être, mais y garderait celle d'avoir été et d'avoir précisé quelques unes des notions essentielles sur lesquelles doit reposer la fixation de la rémunération des travailleurs.

**LISTE ALPHABETIQUE DES SENTENCES SURARBITRALES RELATIVES AUX SALAIRES
PARUES AUX ANNEXES DU JOURNAL OFFICIEL (3-9-1937 et 3-2 1938)**

(Cet index vise uniquement les considérants, pour les décisions se reporter aux pages 45 à 54)

SENTENCES	N°	DATE	PAGE DU J. O.	INDUSTRIE OU COMMERCE VISÉ	
				—	—
ALLAIN	182	10/4	390	Vigier et Moussie, Nantes.	
ARON	31	1/3	640	Ind. métall. mécan. Belfort.	
—	73	24/3	674	Bâtiment du Doubs. 105.	
—	199	14/5	401	Métall. des Hautes-Pyrénées.	
BAYLE	59	17/3	663	Commer. gros, détail Angers.	
BERNARD	2	22/1	620	Boucheries en gros. 62, 83, 89.	
—	34	4/3	642	Produits chim. Lyon.	
BESSEYRE	147	22/4	371	Toiles cirées, linos, Paris.	
BESSON	140	20/4	366	Sabliers-dragueurs Seine. 83.	
BLANCHARD	90	5/4	683	Produits pharmaceutiques.	
BLANCHO	43	8/3	653	Constr. navales St-Nazaire. 106.	
BOUFFANDEAU	187	12/5	395	Bât. Trav. publ. de l'Aube. 86, 95, 151.	
BOUTET	56	16/3	660	Wolber, Soissons.	
CABANNE	25	2/3	635	Boulangers de l'Hérault.	
—	50	12/3	656	Négoc. fers, mét., quinc., Bordeaux. 73.	
CAMBOURNAC	95	7/4	684	Prod. chim., Bordeaux.	
CASSIN	12	13/2	627	Alim. rég. parisienne. 29, 73, 123, 158.	
CASTEIX	173	4/5	385	Text. de Pau et Nay. 68, 126, 155.	
CAUVIN	23	25/3	634	Ind. laitière Calvados. 39, 57, 61, 65, 83, 90.	
CAVENEL	48	10/3	656	Tramways électriques de Brest. 128.	
CHAILLE	62	18/3	664	Chauff. camion. rég. parisienne. 64.	
CHARY	42	8/3	652	Vernis, couleurs, Gironde. 121.	
CHASSERAT	53	19/3	658	Maroquinerie. 57, 149.	
CHAUVÉ	19	20/2	632	Transp. en comm. Riviera.	
CHAVARD	5-8	5/2	624	Minoteries rég. parisienne. 39.	
—	37	6/3	645	Meunerie Lyon et Région. 154.	
—	188	12/5	395	Bât. Trav. publ. de l'Aube. 73, 88, 106.	
—	189	12/5	396	Prod. du maïs, Epinay-s.-Seine. 91.	

INDUSTRIE OU COMMERCE VISÉ					
SENTENCES	N°	DATE	PAGE DU J. O.		
COUSSY	174	5/5	386	Tramways électr. de Caen.	
CRESCENT	87	3/4	682	Bât. Trav. publ. de Lyon. 77.	
DAUVERGNE	64	12/3	668	Vêtements imperm. rég. paris. 119, 133.	
—	116	14/4	351	Raffinerie de Dunkerque.	
DAVAL	82	31/3	680	Ind. chim. pétrole Seine-Inf.	
DEPOID	88	5/4	682	Emballage rég. parisienne. 62, 71, 123.	
—	113	13/4	350	Vins et spiritueux. 96, 134, 159.	
—	177	7/5	388	Vins et spiritueux. 59.	
DESORTES	198	14/5	400	Ind. chimique du Douais.	
DESPRES	70	23/3	673	Mode en gros (Paris). 117, 119.	
DINET	108	10/4	346	Sté Lyonnaise du gaz (Nîmes).	
DURAND	107	10/4	346	Commerce automob. Hte-Garonne. 69, 132.	
DURIEZ	117	14/4	352	Carriers du Calvados. 58, 94, 134.	
ESTIVAL	85	3/4	681	Sté Alais, Froges et Camargue de Villeveyrac. 62.	
FAVIÈRE	167	1/5	383	Chaux et ciments du Cher.	
FOUAN	54	15/3	659	Conf. dames rég. parisienne. 69, 70, 137, 154.	
—	65	22/3	669	Hôtels, Rest. Débits rég. paris. 44, 71, 100, 105, 106, 127, 135, 141.	
—	75	25/3	675	Couture parisienne. 105, 119, 148, 151.	
—	79	26/3	678	Editeurs. 63, 71, 78, 105, 119, 120, 148, 151.	
FRANCKEL	143	21/4	367	Négoc. drap. et doublures (Paris). 34, 136, 148.	
FRÉMICOURT	110	12/4	348	Ind. mécan. text. du Haut-Rhin. 31.	
GARNIER	29	27/2	639	Ind. conserve rég. paris. 85.	
—	67	22/3	671	Minoterie Latourte (Paris). 99, 133.	
GOINGUENET	106	10/4	345	Ind. text. lainière d'Elbeuf-Louviers. 58, 59.	
—	163	29/4	380	Prod. chim. rég. rouennaise. 33, 36.	
GRIMPRET	22	24/2	634	Bâtiment (régional). 39.	
—	26	26/2	635	Sté gaz et électr. du Sud-Est. 102.	
GRÜNEBAUM-BALLIN ..	27	26/2	636	Docks de Bordeaux. 96, 102.	
—	28	26/2	637	Houillères de Ronchamp. 68, 97, 104, 121.	
GUERIN	91	6/4	683	Emballage rég. parisienne. 30, 60, 89.	
GUINAND	105	9/4	344	Ind. coton. de Normandie. 63, 79, 120, 148.	
—	145	22/4	369	Ind. méc. métal. et connexes de Montceau-les-Mines, Creusot, Autun et région. 30, 105, 120, 133, 178.	
—	194	13/5	398	Bâtiment de Seine-et-Marne. 132.	
HEILBRONNER	69	22/3	672	Nég. toil. bâches rég. paris. 57, 70, 71, 118.	
HOURTICQ	66	22/3	670	Fabr. cons. salais. rég. paris. 62, 89, 105.	
—	181	8/5	389	Bâtiment de Seine-et-Oise. 101.	

PROPERT	36	17/3	063	mailleries Carve-Dent. 100.
ISSARTE	94	7/4	684	Chaux et ciment de Gironde. 63, 70, 99.
IVAN MARTIN	1	19/1	619	Chocol. confis. de Gironde. 94, 95.
—	132	18/4	362	Taillleurs de rég. paris. 61, 65, 101, 117, 126.
JAMBENOIRE	121	15/4	354	Camion. vins rég. paris.
—	186	12/5	394	Futailles rég. paris. 73.
JANNES	119	15/4	353	Etablis. Alba (conf. hommes). 44.
JAQUIN	171	4/5	384	Chausseurs bordelais. 87.
LAMORRE	148	23/4	371	Marbr. taill. de pierre Nice. 64.
—	149	23/4	371	Peint. bât. vitriers Nice. 126.
—	164	30/4	381	Bât. Trav. pub. Nice et A.-M. 126, 155.
LAPEBIE	101	8/4	341	Art. voyage rég. paris.
—	125	16/4	357	Pharm. détail Paris et Seine. 154.
LAROQUE	180	8/5	389	Trav. publ. Seine-et-Oise. 83, 101.
LAVAL	155	27/4	376	Ind. métal. de Boulogne.
LESUEUR	57	17/3	661	Sté Cenpa, Gironde. 31, 37, 65, 75, 105, 106, 109, 116, 128, 135, 148, 152, 158.
LEVAILLANT	61	18/3	664	Chaux et ciment rég. paris. 70, 154.
LEVY	81	31/3	679	Dépôts matr. constr. rég. paris. 102.
LORIOT	14	7/2	629	Laiteries ind. rég. paris. 85, 89, 156.
LUPPE	176	7/5	387	Glacières de la Seine. 73, 74, 123.
MARINI	83	2/4	680	Carr. grès vif de Seine-et-Oise. 30, 119, 123, 142.
MASPIEOL	197	14/5	400	Ameubl. rég. paris. 139.
MATTER	17	19/2	630	Métall. de Lille et envir.
—	157	27/4	377	Armateurs de France. 106.
MAURETTE	68	22/3	671	Vêtement imperm. rég. paris. 57, 65, 102, 117, 121, 125, 127, 130, 131, 136, 148, 155.
—	122	15/4	355	Raff. sucre rég. paris. 98, 123, 142, 148, 153.
—	139	20/4	365	Ind. text. et simil. rég. paris. 66, 132, 133.
MAYET	168	3/5	383	Bâtiment de l'Indre.
MICHEL	160	27/4	379	Fabr. boutons rég. de Méru (Oise).
MOINE	102	8/4	342	Ameubl. rég. paris. 96.
—	146	22-28/4	369	Ind. pétrole (Seine, S.-et-Oise, Seine-et-Marne). 84, 105, 108, 139.
MONDIEZ	71	24/3	673	Ind. métal. de Dijon. 105, 107, 147, 148, 159.
—	196	14/5	399	Ind. métal. section hors Dijon.
MOSSÉ	63	16/3	665	Métall. du Faucigny, Annemasse. 69, 73, 74, 95, 121, 139, 147, 156, 158.
—	92	6/4	684	Elec. métal. élec. chim. de Savoie.
NAUD	41	8/3	652	Bât. Trav. publ. Calvados.

SENTENCES	N ^o	DATE	PAGE DU J. O.	INDUSTRIE OU COMMERCE VISÉ
NICOLETIS	103	9/4	343	Gaz et élec. Lyon et Troyes, 34, 87, 128.
ODENT	191	13/5	397	Cuir et peaux Issoudun. 118, 122, 157.
ORABONA	112	13/4	349	Verreries Bordeaux et env. 96, 151.
OUALID	10	7/2	625	Métall. rég. paris. 30, 34, 39, 68, 90, 104, 107, 132, 134, 156, 159.
—	39	6/3	647	Métall. du Rhône et env. 63, 79, 84, 87, 92, 93, 108, 132, 159.
—	158	27/4	378	Constr. métal. Dunkerque et env. 63, 64, 86.
PERETTI	153	27/4	373	Ind. et com. paris. soieries et rubans. 84, 132.
PIQUEMAL	40	6/3	650	Docks de Brest. 102.
PONTREMOLI	49	11/3	656	Ind. de la broserie et connexes. 61, 119, 155.
—	162	29/4	380	Ind. pharm. et parapharm. Seine. 106, 127, 128, 161.
PORCHE	13	13/2	628	Bât. Trav. publ. de Nantes. 85.
RANDET	78	25/3	677	Instr. musique Paris. 68, 100, 118, 124, 139.
RENAUD	111	13/4	348	Filat. Angers. 96, 108, 157.
RIBOULET	38		646	Armateurs de France. 63, 99, 104.
RIVET	93	6/4	684	Glaces de la rég. paris. 89.
—	96	7/4	684	P.M.U. rég. paris. et prov.
—	184	11/5	392	Ind. métal. méc. connexes rég Auxerre. 101.
ROUJOU	52	13/3	657	Crieurs et vend. journaux rég. paris. 60, 156, 161.
SAVATIER	76	25/3	676	Ind. chim. Charente-Inf. 62, 68, 119, 126, 138, 148.
SAVIDAN	150	23/4	372	Teillages rég. Lannion. 68, 87, 125.
SCHWARTZ	126	16/4	367	Caoutch. Clerm.-Ferrand et rég. 100, 105, 107.
SIEGFRIED	15	17/2	630	Ind. techn. cinématographie, 39, 154.
—	100	8/4	686	Distributeurs de films. 64, 137.
SIMON	154	26/4	376	Habill. mil. administr. de Seine. 84.
TETREAU	72	25/3	674	Chapellerie paris. 94.
VILLETTE	55	15/3	660	Ind. métal. mécan. connexes rég. paris. 63.
—	77	25/3	677	Métallurgie bordelaise.
WAHL	80	30/3	679	Bois de l'Ain.
WEIL	170	3/5	383	Verrerie au chalumeau. 66.

BIBLIOGRAPHIE

I. — DOCUMENTS

Répertoire chronologique des sentences surarbitrales rendues du 19 janvier au 8 avril 1937 en exécution de la loi du 31 décembre 1936 et du décret du 16 janvier 1937 (n° 1 à 100). Annexe du *Journal Officiel*, 3 septembre 1937.

Répertoire chronologique des sentences surarbitrales rendues du 8 avril au 14 mai 1937 en exécution de la loi du 31 décembre 1936 et du décret du 16 janvier 1937 (n° 101 à 200). Annexe du *Journal Officiel*, 3 février 1938.

Loi monétaire du 1^{er} octobre 1936.

Loi du 31 décembre 1936 sur les procédures de conciliation et d'arbitrage dans les conflits collectifs du travail.

Décret du 16 janvier 1937 organisant les procédures de conciliation et d'arbitrage dans les conflits collectifs du travail.

Circulaires du Ministre du Travail des 4 et 16 février, 22 mars et 3 avril 1937 relatives à l'application de la loi du 31 décembre 1936 et du décret du 16 janvier 1937.

II. — COURS ET CONFÉRENCES

Conférences de M. le professeur F. DE MENTHON (décembre 1937) sur : « Le salaire vital » et « le salaire et la production ».

Cours de législation industrielle de M. le professeur DURAND (année 1936-1937).

III. — THESES ET PUBLICATIONS

- P. HIRSCH : « Les récentes échelles mobiles des salaires », Paris, Les Presses Modernes, 1929.
« Les méthodes de fixation des salaires minima », étude internationale. Genève, 1927.
« L'échelle mobile des salaires », Société d'études et d'informations économiques. Bulletin supplément. n° 115.
Fr. DE MENTHON : « Le salaire psycho-sociologique » dans Mélanges Truchy. Sirey, 1938.

IV. — ARTICLES DE REVUES ET PERIODIQUES

Dalloz hebdomadaire :

- 3 février 1938. — SAVATIER : « Les rayons et les ombres d'une expérience sociale : L'arbitrage obligatoire des conflits collectifs du travail ».

Droit Social :

- Janvier 1938. — F. DE MENTHON : « Rajustement des salaires ». « L'accord Matignon ».

- Février 1938. — P.-H. TEITGEN : « Les pouvoirs d'amiables compositeurs des arbitres des conflits du travail ».

- F. DE MENTHON : « Rajustement des salaires ».

- Mars 1938. — Ch. BLONDEL : « Nature et portée de l'arbitrage obligatoire ».

- P.-H. TEITGEN : « Commentaire général de la loi du 4 mars 1938 sur la conciliation et l'arbitrage ».

- F. DE MENTHON : « Commentaire de l'article 10 de la loi du 4 mars 1938 ». « Rajustement des salaires : jurisprudence antérieure et loi du 4 mars 1938 ».

Europe Nouvelle :

- 16 octobre 1937. — Ch. LEBLOND : « Résultats et lacunes de l'arbitrage obligatoire ».

- X.X.X. : « Impressions d'un surarbitre ».

- 12 mars 1938. — G. RIGAUX : « La conciliation et l'arbitrage ».

Nouveaux Cahiers :

1^{er} juillet 1937. — M. PINOT : « Sur l'arbitrage obligatoire ».

1^{er} août 1937. — Ch. LEBLOND : « Sur l'arbitrage obligatoire ».

1^{er} octobre 1937. — F. MAURETTE : « Notes d'un surarbitre ».

Revue d'économie politique :

Mai-juin 1937. — W. OUALID, in « La législation sociale ».
Septembre-octobre 1937. — G. PIROU, in « Corporatisme 1937 ».

Revue politique et parlementaire :

10 mars 1937. — J. LAUTMAN : « Les progrès du facteur collectif en droit français ».

P. PIC : « De l'accord Matignon à la loi du 31 décembre 1936 sur l'arbitrage ». (Genèse de la loi - Les précédents législatifs - Droit comparé - Commentaire de la loi - Appréciation critique.)

10 avril 1937. — G. VILLEY : « Conventions collectives et arbitrage obligatoire ».

10 novembre 1937. — P. PIC : « Les nouvelles lois ouvrières ».

10 février 1938. — C.-J. GIGNOUX : « Le statut moderne du travail ».

Sciences politiques :

Août 1937. — P. LAROQUE : « L'arbitrage obligatoire dans les conflits du travail en France ».

« *L'Usine* » (journal de l'industrie et de la métallurgie) :

10 juin 1937. — « La répercussion de la hausse des salaires sur les prix de revient ». (Rapport de l'Union des Industries métallurgiques, minières et connexes de la région parisienne.)

Bulletin de la Confédération Nationale des Commerces et Industries de l'Alimentation.

Mai 1938.

Bulletin de la Statistique générale de la France :

Novembre-décembre 1937 ; janvier-mars 1938.

V. — COMMENTAIRES DES LOIS ET DECRETS

Dalloz périodique :

1938-4-4 : Commentaire de la loi du 31 décembre 1936, par M. DEBRÉ, auditeur au Conseil d'Etat (Place de la conciliation et de l'arbitrage dans le droit du travail - Historique de la législation française - Elaboration de la loi).

Recueil de Sirey :

Lois annotées 1938, p. 615 : Commentaire anonyme de la loi du 31 décembre 1936.

La Semaine juridique :

1937, n° 6, p. 5 des feuilles jaunes : Commentaire du décret du 16 janvier 1937; par AL.-G. MARTINI, ancien chargé de cours des Facultés de Droit.

Recueil général des lois, décrets et arrêtés :

1938-1-67 : Commentaire de la loi du 31 décembre 1936 et du décret du 16 janvier 1937, par P. DIETSCH, docteur en droit, rédacteur au ministère du Travail.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	7
I. Evolution progressive dans la formation des salaires	7
II. Le nouveau régime du travail.....	12
III. Pouvoirs donnés aux arbitres par le légis- lateur de 1936	17
IV. Double intérêt présenté par l'étude de la première jurisprudence arbitrale	21
V. Plan général de l'étude	23
 CHAPITRE PREMIER. — FONDEMENTS JURIDI- QUES DE LA RECEVABILITÉ DES DEMANDES EN RAJUSTEMENT ...	 25
§ 1. <i>L'imprévision dans la révision du contrat de travail</i>	26
§ 2. <i>Sentences qui ne se réfèrent pas à l'im- prévision</i>	28
A) La question de la recevabilité ne se posait pas.	
B) Sentences qui se réfèrent exclusivement à la loi monétaire.	
§ 3. <i>Sentences qui se réfèrent à l'imprévision.</i>	31
§ 4. <i>Appréciation critique</i>	37

	Pages
CHAPITRE II. — LES DÉCISIONS ARBITRALES.	41
Mouvement de l'indice du coût de la vie de mai 1936 à mai 1937.	
Principes généraux de classification des sen- tences	44
Rajustement des salaires.....	45
Rétroactivité des rajustements.....	48
Echelle mobile des salaires	51
Allocations familiales	52
Salaires à la production.....	53
 CHAPITRE III. — LES CONSIDÉRANTS DITS « D'ÉQUITÉ »	55
SECTION I. — LA NOTION DE SALAIRE VITAL.....	55
§ 1. <i>Salaire suffisant</i>	57
§ 2. <i>Pouvoir d'achat constant</i>	59
A) Pour le présent : Les rajustements proprement dits	59
B) Dans le passé : Rétroactivité.....	66
C) Dans l'avenir : Echelle mobile.....	72
§ 3. <i>Bases de l'appréciation arbitrale de la hausse du coût de la vie</i>	76
 SECTION II. — RAPPORT AVEC LES SALAIRES PAYÉS A D'AUTRES TRAVAILLEURS	80
§ 1. <i>Péréquation des salaires</i>	81
A) Les considérants arbitraux	82
B) Sa réalisation	88
§ 2. <i>Différenciation des salaires</i>	92
A) Selon le travail individuel.....	93
les salaires à la production.....	93
les aptitudes professionnelles	95
les travaux pénibles ou insalubres...	96
les heures supplémentaires.....	98

	Pages
B) Selon les besoins	99
Selon les conditions d'existence	100
Les allocations familiales	103
CONCLUSION	108
 CHAPITRE IV. — LES POSSIBILITÉS DES EN- TREPRISES	 111
SECTION I. — POSSIBILITÉS COMMERCIALES	115
I. Concurrence	116
II. Elasticité de la consommation.....	119
III. Besoin de stabilité	120
SECTION II. — POSSIBILITÉS FINANCIÈRES	124
I. Bénéfices	125
II. Trésorerie	129
III. Répercussions financières de la rétroacti- vité	131
IV. Répercussions financières des salaires à la production	133
V. Répercussions financières des allocations familiales	134
SECTION III. — POSSIBILITÉS TECHNIQUES	137
SECTION IV. — MOYENS D'INVESTIGATION ARBITRALE.	141
 CHAPITRE V. — LES CONSIDÉRANTS D'ORDRE GÉNÉRAL	 145
§ 1. <i>Souci de modérer la hausse des prix</i>	146
§ 2. <i>Souci d'éviter le chômage et d'assurer la paix sociale</i>	155
I. Chômage	155
II. Paix sociale	157

	Pages
§ 3. <i>Préoccupations d'ordre démographique</i> ...	158
§ 4. <i>Considérants divers</i>	160
CONCLUSION	163
I. Le rajustement des salaires par l'arbitrage obligatoire et la paix sociale.....	163
II. Rajustement des salaires et pouvoir d'achat ouvrier	165
III. Le salaire arbitral dans notre régime poli- tique, juridique, économique et social.	169
IV. Jurisprudence arbitrale de 1937 et loi du 4 mars 1938	175
BIBLIOGRAPHIE	191

TABLEAUX

1. Indices du coût de la vie de mai 1936 à mai 1937. 41 Moyennes générales. Indices départementaux.	
2. Tableau analytique des sentences arbitrales	45
3. Pourcentage de l'augmentation du prix de re- vient due uniquement à la main-d'œuvre..	114
4. Mouvement de quelques catégories de salaires dans la Métallurgie parisienne de mai 1936 à décembre 1937	166
5. Liste alphabétique des sentences surarbitrales relatives aux salaires, parues au <i>Journal</i> <i>officiel</i>	187

Nancy, le 24 Juin 1938.

Le Président de Thèse,
FR. DE MENTHON

Vu et approuvé :

Nancy, le 26 Juin 1938.
Le Doyen de la Faculté de Droit,
F. SENN

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Nancy, le 27 Juin 1938.
Le Recteur de l'Académie,
L. BRUNTZ,
Président du Conseil de l'Université.

